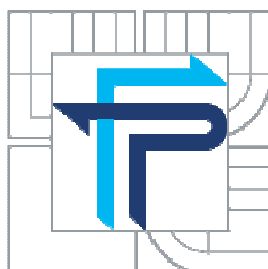


**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ
V BRNĚ**
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

ZHODNOCENÍ BONITY KLIENTA BANKY EVALUATION OF BANK CLIENT'S CREDITWORTHINESS

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

ONDŘEJ STANĚK, BC.

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

ING. KRISTÍNA ESTÉLYIOVÁ, PH.D.

BRNO 2014

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Staněk Ondřej, Bc.

Rízení a ekonomika podniku (6208T097)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Zhodnocení bonity klienta banky

v anglickém jazyce:

Evaluation of Bank Client's Creditworthiness

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Cíl práce a metody zpracování
Teoretická východiska
Analýza klienta banky
Návrhy na zlepšení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam odborné literatury:

- DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3., rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.
- DVOŘÁK, P. Bankovníctví pro bankéře a klienty. 3., přepr. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. ISBN 978-80-72015-15-3.
- PAVELKOVÁ, D. a A. KNÁPKOVÁ. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Linde, 2009. ISBN 978-80-86131-85-6.
- TEPLÝ, P., M. PEČENÁ a M. Mejstřík. Základní principy bankovníctví / Basic Principles of Banking. Praha: Karolinum, 2008. ISBN 978-80-24615-00-4.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Kristína Estélyiová, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/2014.

L.S.

prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA
Ředitel ústavu

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 22.05.2014

Abstrakt

Cílem této diplomové práce je zhodnotit bonitu klienta banky za účelem úvěrového financování a formulovat návrhy vedoucí k jejímu zlepšení. Jsou zde ukázány metody finanční a nefinanční analýzy firmy aplikované v bankovní praxi. Návrhy na zajištění dluhové služby jsou poté formulovány na základě výsledků z analýz.

Klíčová slova

Finanční analýza, nefinanční analýza, riziko, bankovní sektor, účetní výkazy, dluhové financování, úvěrová analýza.

Abstract

The aim of this thesis is to evaluate the bank client's creditworthiness for the purpose of loan financing and to formulate some proposals for its improvement. Some methods of financial and non-financial company analysis applied in banking practice are shown there. The proposals to ensure debt service are formulated on the basis of the results of analyzes.

Key words

Financial analysis, non-financial analysis, risk, banking sector, financial statements, debt financing, credit analysis.

Bibliografická citace

STANĚK, O. *Zhodnocení bonity klienta banky*. Diplomová práce. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2014. 94 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Kristína Estélyiová, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 29. 5. 2014

Bc. Ondřej Staněk

Poděkování

Děkuji své vedoucí práce, paní Ing. Kristíně Estélyiove, Ph.D., za vedení a cenné rady, kterými přispěla k vypracování této práce. Dále bych rád poděkoval kolegům ze zaměstnání, kteří mi poskytli dobrou zpětnou vazbu při vypracování této práce. Nakonec děkuji svým blízkým za jejich podporu.

OBSAH

ÚVOD	11
CÍL PRÁCE A METODY ZPRACOVÁNÍ	13
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA	15
1.1 ÚVĚROVÉ RIZIKO A ÚVĚROVÁ ANALÝZA	15
1.1.1 ZÁKLADNÍ PRINCIPY ÚVĚROVÉ ANALÝZY	16
1.1.2 CÍLE ÚVĚROVÉ ANALÝZY A ZÁKLADNÍ POSTUP	17
1.1.3 ZDROJE DAT PRO ÚVĚROVOU ANALÝZU	18
1.1.4 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	20
1.2 ZDROJE FINANČNÍCH INFORMACÍ PRO ÚČELY ANALÝZY BONITY KLIENTA	21
1.2.1 ROZVAHA	22
1.2.2 PODROZVAHOVÁ EVIDENCE	31
1.2.3 POPIS A ZÁKLADNÍ STRUKTURA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY	31
1.2.4 VZTAH MEZI ROZVAHOU A VÝKAZEM ZISKU A ZTRÁTY	35
1.3 FINANČNÍ INFORMACE POTŘEBNÉ PRO POSOUZENÍ BONITY KLIENTA	36
1.3.1 TVORBA ZDROJŮ	37
1.3.2 ZADLUŽENOST	40
1.3.3 RENTABILITA	41
1.3.4 AKTIVITA	42
1.3.5 LIKVIDITA A PRACOVNÍ KAPITÁL	43
1.4 NEFINANČNÍ INFORMACE POTŘEBNÉ PŘI HODNOCENÍ BONITY KLIENTA	45
1.4.1 FIRMA A TRH	47
1.4.2 SEKTOROVÉ ANALÝZY	50
2 ANALÝZA KLIENTA BANKY	51

2.1	VÝVOJ ZÁKLADNÍHO KAPITÁLU A VLASTNICTVÍ	51
2.2	PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ A TRŽNÍ PROSTŘEDÍ	52
2.2.1	VZTAHY S DODAVATELI A ODBĚRATELI	54
2.2.2	ZHODNOCENÍ MANAGEMENTU	55
2.2.3	SITUACE V ODVĚTVÍ	55
2.2.4	STRATEGIE A PLÁNY SPOLEČNOSTI	57
2.3	VZTAHY S BANKOU	57
2.3.1	STRATEGIE BANKY	57
2.3.2	PLNĚNÍ PODMÍNEK ZE SMLUVNÍCH VZTAHŮ S BANKOU	58
2.3.3	PŘEDMĚT A ODŮVODNĚNÍ ÚVĚROVÉHO NÁVRHU	59
2.4	FINANČNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI ABC, S.R.O.	60
2.4.1	HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI ABC, S.R.O.	60
2.4.2	POPIS PLÁNOVANÉ INVESTICE	69
2.4.3	DLUHOVÁ SLUŽBA A LIKVIDITA	71
2.5	RIZIKOVÁ ANALÝZA	74
3	NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ	76
3.1	VLASTNÍ KAPITÁL A CIZÍ ZDROJE	76
3.2	ŘÍZENÍ DODAVATELSKO-ODBĚRATELSKÝCH VZTAHŮ	76
3.2.1	POHLEDÁVKY ZA ODBĚRATELI	77
3.2.2	ZÁVAZKY ZA DODAVATELI	78
3.3	VEDENÍ SPOLEČNOSTI A VZTAH S BANKOU	79
3.3.1	JEDNATELÉ A SPOLEČNÍCI	79
3.3.2	BUDOUCÍ VÝVOJ VZTAHU S BANKOU	80
3.3.3	ZAJIŠTĚNÍ ÚVĚROVÉ ANGAŽOVANOSTI	81
3.4	VÝVOJ TVORBY ZDROJŮ A PREDIKCE	82
	ZÁVĚR	86
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	88
	SEZNAM GRAFŮ	90

SEZNAM OBRÁZKŮ	91
SEZNAM TABULEK	92
SEZNAM PŘÍLOH	94

ÚVOD

Světová ekonomika prochází v posledních letech ekonomickou a finanční krizí a přiměla banky k zamyšlení se nad důležitým tématem v oblasti hodnocení klientů. Vzhledem k celosvětové finanční krizi v roce 2008 přistoupilo mnoho bank k pozastavení činnosti v oblasti financování aktivit svých klientů. Tento krok značil jednoznačnou opatrnost bank na českém, ale i světovém trhu. Banky v tu chvíli investovaly nemalé prostředky do nastavení nových procesů a pravidel pro hodnocení bonity svých klientů, tak aby předcházely dalším rizikovým úvěrům.

Zhodnocení bonity klienta banky se tak stává pro banky jedním z nejdůležitějších kroků při vyhodnocování žádosti o úvěr. Toto hodnocení je poté nejdůležitějším kritériem při ošetření rizik a tím při zmírnění dopadů špatných úvěrů.

V souvislosti s celou ekonomickou situací na trhu je nutné si také uvědomit to, že nesprávně poskytnutý úvěr většinou nemá fatální dopad na banku, ale téměř vždy zlikviduje klienta.

Rychlost změn na dnešních trzích vyvolává velkou nejistotu pro budoucí vývoj ekonomické a finanční situace v každé jednotlivé společnosti, která podniká na zvoleném trhu, klade také velký důraz na kvalitu managementu, který se mnohem více než dříve musí soustředit na finanční stabilitu podniku.

V důsledku výše zmíněného považuji za důležité prozkoumat, jak v současné době banky hodnotí bonitu svých klientů. Tato práce tedy ukazuje postup Komerční banky, a.s. při hodnocení žádosti o úvěr od svého klienta, společnosti ABC s.r.o., který se nachází v segmentu malých a středních firem. Autor práce záměrně zvolil tuto společnost, jelikož je jako zaměstnanec banky s problematikou úvěrování, ale také se stavem klienta velmi důkladně seznámen a celé hodnocení prováděl až k samotnému závěru.

Práce je zaměřená na prověření nefinanční i finanční situace klienta pomocí bankou vybraných metod jak nefinanční tak finanční analýzy. Tato diplomová práce tedy ukáže aktuální komplexní proces hodnocení bonity ve struktuře a významu v takové podobě, jak na jednotlivé body hodnocení nahlíží banka.

Práce je rozdělena do několika částí:

V první části, uvedené jako teoretická východiska, bude nastaven proces a metody ke komplexnímu hodnocení. Jsou zde popsány jednotlivé kroky finanční analýzy a to od popisu rizika, přes nastavení metod, které používá analytik banky, přes rozbor účetních výkazů, popis vybraných ukazatelů až po nefinanční analýzu. Tato je poté popsána v hodnocení managementu společnosti, prostředí a trhu.

Další část je zaměřena na konkrétní zhodnocení bonity klienta ABC s.r.o. U společnosti je provedena kompletní analýza ve struktuře tak, jak ji uplatňuje banka. K jednotlivým kapitolám jsou uvedeny komentáře, které jsou pro hodnocení nezbytné a významné.

Poslední, třetí část, je autorův pohled na budoucí situaci v podniku a očekávaný vývoj vzhledem k hodnocení dané investice. Jsou zde navržena možná zlepšení v rámci finanční situace klienta, ale také v rámci fungování managementu. Autor také navrhuje konkrétní oblasti a ukazatele, které by banka u daného případu měla sledovat v období celého úvěrového vztahu s klientem.

CÍL PRÁCE A METODY ZPRACOVÁNÍ

Cílem mé diplomové práce je zhodnotit bonitu klienta banky za účelem úvěrového financování a formulovat návrhy vedoucí k jejímu zlepšení. Práce je rozdělena do třech částí a v nich lze definovat další dílčí cíle.

První jsou teoretická východiska práce, kde je cílem nasbírat souhrnné informace z dostupné literatury a na základě těchto informací poté stanovit teoretická východiska k prováděné analýze a k návrhům na zlepšení. Další částí je celková analýza vybraného klienta banky, která se skládá z nefinanční a finanční analýzy. Zde je tedy dílčím cílem popis stávajícího stavu firmy a současně návrh požadovaného financování. V poslední části této práce jsou poté uvedeny mé doporučení pro zlepšení situace vyplývající z analýzy. Dílčím cílem je návrh možných opatření pro zlepšení situace klienta a zvýšení šance na pozitivní schválení žádosti o úvěr.

V práci jsou použity metody finanční analýzy, ve které se využívají horizontální a vertikální analýza, poměrové analýzy, analýza peněžních toků a analýza výkazu zisku a ztráty. Je využíváno matematických metod a logických metod, jako je analýza, syntéza a porovnání. V nefinanční analýze je hodnocení tržního prostředí, syntéza vztahu s bankou a riziková analýza.

V diplomové práci je tedy hodnocena společnost ABC s.r.o., která je klientem Komerční banky. Z důvodu bankovního tajemství jsem klienta přejmenoval pro potřeby této práce na ABC s.r.o. a změnil většinu identifikačních znaků. V práci je využíváno vnitřních zdrojů banky. Banka v rámci svých vnitřních postupů využívá instrukce a příručky pro všechny situace, které mohou nastat a jsou pro zaměstnance závazné. Jelikož tyto zdroje podléhají utajení a nejsou veřejně dostupné, je to jediné rozlišení, které v práci využívám při odkazování na tyto zdroje.

V celé analytické a návrhové části této diplomové práce byly z důvodu bankovního tajemství zaměněny následující hodnoty a názvy tak, aby nebylo možné identifikovat konkrétní podnikatelské subjekty.

Společnost, pro kterou je analýza zpracována je dále uváděna jen jako ABC s.r.o. Její odběratelé i dodavatelé jsou označeni obecně stejně tak, jako další názvy, místa či jiné vazby na konkrétní společnost, které jsou také označeny obecnými názvy tak, aby bylo jasné patrné, o jaký vztah se jedná. Místo je uvedeno obecně, nebo je změněno, tak aby to neovlivnilo případný dopad.

Jednotlivá data pro vstup do analýzy, především data účetní, jsou násobena určitým koeficientem právě tak, aby jejich dopad do ukazatelů či jiných výsledků nebyl žádným způsobem ovlivněn.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

1.1 Úvěrové riziko a úvěrová analýza

Dle Mejstříka, Pečené a Teplého banky čelí rozličným rizikům. Problém nachází v tom, že banky musí čelit více druhům rizik. Případný negativní efekt těchto rizik na banku by měl vliv i na celé hospodářství a tím i na celou společnost. Z toho důvodu banky věnují těmto rizikům velkou pozornost a vyvíjejí mnoho způsobů, jak toto riziko minimalizovat a regulovat. Pro tuto regulaci je však naprosto nezbytná jejich znalost a schopnost alespoň přibližně je kvantifikovat. Jedním z těchto rizik, je úvěrové riziko (1, str. 140).

Podle Dvořáka patří právě úvěrové riziko mezi nejvýznamnější rizika, se kterými se banka při své činnosti setkává. Riziko dále můžeme definovat jako pravděpodobnost, že určitá událost nebo určitý čin negativně ovlivní činnost firmy v našem případě tedy klienta banky. Za riziko lze považovat i nevyužitou příležitost další nejlepší varianty. Zdrojem rizika je nejistota vyplývající z neočekávaných změn v daném prostředí, ale na rozdíl od nejistoty lze riziko hodnotit. Jeden z faktorů hodnocení rizika je pravděpodobnost jeho vzniku. Druhým faktorem hodnocení rizika je dopad, nebo následky rizika, finanční či jinak kvantifikované (2, str. 417).

Obecné řízení rizik je proces, ve kterém se snažíme zamezit působení již existujících či budoucích možných rizik a navrhujeme řešení, jež pomáhají eliminovat účinky nežádoucích vlivů a zároveň umožňují využít příležitosti působení vlivů pozitivních.

Organizace, v našem případě tedy banka, je řízena na základě předvídání nejistoty charakterizované rizikem daným prostředím. Určení bonity podniku vypovídá o kvalitě podniku a současně poskytuje obraz o jeho silných a slabých stránkách, které jsou důležité pro banku (3, str. 24).

Úvěrové riziko spočívá v tom, že klient nedodrží sjednané podmínky a nebude schopen či ochoten splácet úvěr. Bance tím vznikne finanční ztráta (4).

Úloha banky v rámci procesu poskytování úvěru

Banka před poskytnutím úvěru identifikuje riziko klienta a dané transakce, dále toto riziko kvantifikuje a stanovuje přijatelnost tohoto rizika pro účely rozhodnutí, zda u daného klienta a transakce vstoupit do smluvního vztahu.

Po poskytnutí úvěru banka musí riziko pravidelně monitorovat. Sleduje jeho vývoj v čase, kontroluje plnění smluvních podmínek a k hodnocení také využívá všech jinak dostupných informací. Banka se také snaží efektivně vymáhat nesplacené pohledávky.

Při hodnocení rizika je možné dospět k názoru, že některé situace jsou pro banku již nepřijatelné. Tyto situace mohou nastat když:

1. neexistuje analýza klientů, jejich likvidity a stavu zadluženosti,
2. není identifikována finanční tendence podnikatelské činnosti klienta,
3. výše úvěru a jeho splácení není svázáno s cash flow firmy,
4. struktura úvěrů neodpovídá charakteru podnikání a hospodaření firmy (4).

1.1.1 Základní principy úvěrové analýzy

Jedním z důležitých kroků banky v řízení, eliminaci či zmírnění rizika vyplývajícího z financování klientů je kvalitní úvěrová analýza. Úvěrová analýza je posouzením bonity žadatele o úvěr, a to na základě komplexního zhodnocení jeho finanční situace a nefinančních faktorů (právní předpoklady, osobní a profesní vlastnosti majitelů/manažerů, odvětví a pozice firmy na trhu apod.).

Úvěrovou angažovanost banky ovlivňují čtyři hlavní faktory:



Obr. 1: Hlavní faktory ovlivňující riziko financování (Zdroj: 4)

1.1.2 Cíle úvěrové analýzy a základní postup

Finanční analýza je kvantitativní posouzení finanční a ekonomické situace firmy pomocí zhodnocení finančních výkazů a pomocí analýzy ukazatelů. Jejím cílem je:

- Zhodnotit situaci v kontextu konkrétního klienta.
- Posoudit postavení podniku na trhu a kvalitu managementu.
- Určit varovné signály a slabé stránky klienta.
- Rozhodnout, zda úvěr poskytnout či ne, případně za jakých podmínek.

U každého úvěrového obchodu si banka klade následující dvě otázky, které by úvěrová analýza měla zodpovědět:

1. Bude žadatel ochoten splatit úvěr? Prokazuje klient dostatek manažerských a charakterových předpokladů ke splácení úvěru? Vyzná se v tom, co dělá? Je otevřený při poskytování informací, neuvádí zavádějící údaje? Je spolehlivý?
2. Bude žadatel schopen splatit úvěr? Generuje klient dostatečné tržby? Inkasuje dostatek hotovosti na pokrytí splátek úvěru? Má stabilní pozici na trhu a předpoklad udržet si ji i do budoucna, v době, kdy bude splácet úvěr?

Úvěrovou analýzu lze rozčlenit do pěti kroků:

Krok 1 - sběr informací potřebných k analýze.

Krok 2 - výběr metod analýzy.

Krok 3 - provedení analýzy.

Krok 4 - interpretace výsledků analýzy.

Krok 5 - prezentace závěrů analýzy (tvorba úvěrového návrhu).

Financování klienta a úvěrová analýza je velmi zodpovědnou činností. Nesprávně poskytnutý úvěr většinou nemá fatální dopad na banku, ale téměř vždy zlikviduje klienta (4).

1.1.3 Zdroje dat pro úvěrovou analýzu

Než začne analýza klienta a zpracování kreditního návrhu, musí se nasbírat dostatečné množství relevantních informací.

Tyto informace, potřebné k úvěrové analýze, lze získat z následujících zdrojů:

- Bankovní poradce – bankovní poradce je primárním zdrojem informací o klientovi, poskytují se jim instrukce k získávání informací potřebných pro zpracování žádostí o financování.
- Dokumenty – finanční výkazy, daňová přiznání, výroční zprávy, formuláře banky (žádost o úvěr, doplňující údaje, apod.), smlouvy, licence, certifikáty a povolení, business plány.
- Externí zdroje – obchodní a živnostenský rejstřík, katastr nemovitostí, údaje statistického úřadu, insolvenční rejstřík, registr dlužníků, novinové články, internet, apod.
- Interní zdroje banky – pokud se jedná o stávajícího klienta banky, prověřují se informace získané již v minulosti (minulé žádosti o financování, úvěrové návrhy, využívané produkty, platební morálka, obraty na účtech atd.).

Nejlepší informace se však získají přímo od klienta, a to na návštěvě v jeho sídle či provozovně (5).

Základním zdrojem dat pro finanční analýzu firem, které vedou účetnictví, dříve tzv. podvojně účetnictví, jsou finanční výkazy:

- Rozvaha (dle zákona povinné zveřejňování).
- Výkaz zisků a ztrát (dle zákona povinné zveřejňování).
- Výkaz Cash Flow (CF) (dle zákona není povinné zveřejňovat).

Povinné zveřejňování výsledků hospodaření společnosti slouží především pro banky a jiné věřitele, pro investory i pro širší veřejnost, jako jsou například dodavatelé a odběratelé (6, str. 72).

V ČR je tato povinnost upravena:

- obchodním zákoníkem (513/1991 Sb.)
- zákonem o účetnictví (563/1991 Sb.)
- zákonem o cenných papírech (591/1992 Sb.)

Banka obecně pracuje především s těmito typy předkládaných podkladů:

- Roční definitivní účetní výkazy v rozsahu: výkaz zisku a ztrát, rozvaha, přehled peněžních toků (pokud je sestavován), příloha k účetní uzávěrce, auditorská zpráva (pokud se zpracovává), výroční zpráva (pokud je zpracována), daňové přiznání (je opatřeno razítkem příslušného finančního úřadu). U nového klienta se vyžadují minimálně za poslední dva kalendářní (resp. hospodářské) roky.
- Předběžné roční účetní výkazy (v období od konce roku do doby podání DP).
- Aktuální účetní výkazy (v průběhu roku) – např. k 30. 6. 2013 (u nového klienta, pokud je to možné, se vyžadují srovnatelné výkazy za předchozí rok – 30. 6. 2012, aby banka měla alespoň dvě srovnatelná období).
- Rozbor pohledávek a závazků dle splatnosti.
- Potvrzení od příslušného finančního úřadu, správy sociálního zabezpečení a zdravotních pojišťoven, zda má žadatel vyrovnané všechny svoje

závazky (nevyžaduje se plošně, především je využíváno u nových klientů nebo kde je riziko vykazování závazků po lhůtě splatnosti k těmto státním institucím).

Vedle těchto rozhodujících účetních podkladů si banka může nechat předložit jiné specifické podklady, které uzná v daném konkrétním případě za nutné (např. úvěrové smlouvy u jiných bank, nájemní smlouvy, leasingové smlouvy, smlouvy o dílo → např. u bankovních záruk, smlouvu o konkrétním obchodním kontraktu apod.). Banka v této oblasti pracuje s jednou velkou výhodou spočívající v tom, že má k dispozici u stávajících klientů několikaletou časovou řadu účetních výkazů, a to nejen ročních, ale i průběžných/aktuálních (nejčastěji čtvrtletních).

Obecně lze říci, že banka má „silné“ nástroje na získání řady informací, podkladů od žadatele. Např. ve srovnání s obchodním partnerem žadatele nebo jeho minoritním akcionářem. Ale vždy je nutné mít na zřeteli, že banka nebude mít nikdy k dispozici takové informace, jaké má vedení, vlastník firmy nebo auditor.

Pokud žadatel zatají negativní informace, které se nepromítají přímo v účetních výkazech, což mohou být třeba očekávaná ztráta rozhodujícího odběratele, podrozvahové závazky – např. ručitelské, prohlášení za třetí subjekt, závažný soudní spor apod.), má banka velmi omezené možnosti, jak tyto informace zjistit. V praxi to znamená, že žádná banka není ochráněná proti podvodnému jednání. Proto je tak nesmírně důležitá část obchodní analýzy (nefinanční) v oblasti hodnocení důvěryhodnosti žadatele a jeho ovládajících osob. Velice silnou ochranou banky proti podvodnému jednání ze strany vlastníků firmy je avalovaná krycí blankosměnka.

Podnikatelské subjekty v České republice vedou účetnictví dle § 1 zákona o účetnictví (563/1991, Sb., ve znění pozdějších předpisů) (8).

1.1.4 Metody finanční analýzy

Finanční analýza se provádí na základě několika ověřených metod. Výběr se odvíjí od struktury a velikosti dané firmy a od podkladů, které jsou k dispozici.

Nejčastěji používané metody jsou analýzy:

1. Stavových ukazatelů (Rozvaha),

- horizontální analýza,
 - vertikální analýza,
2. poměrových ukazatelů,
 3. rozdílových a tokových ukazatelů,
 - analýza CF a fondů peněžních prostředků,
 - analýza výkazu zisků a ztrát,
 4. soustav ukazatelů,
 - paralelní soustavy ukazatelů,
 - pyramidové soustavy ukazatelů (4).

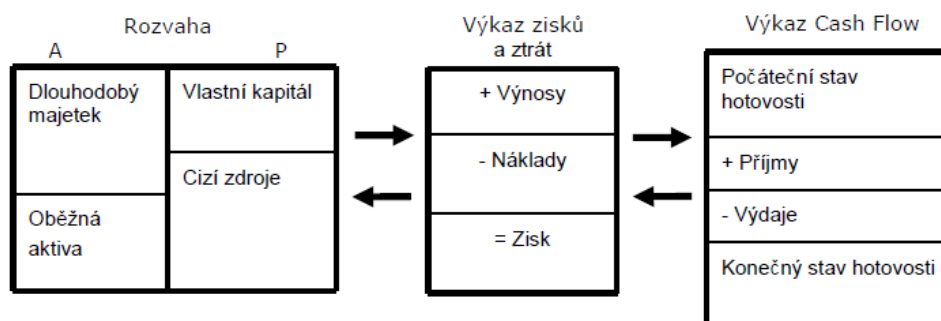
1.2 Zdroje finančních informací pro účely analýzy bonity klienta

Základní sestavu finančních výkazů, které bance firmy vedoucí své účetnictví v podvojném systému dávají k dispozici, nazýváme trojbilančním systémem.

Dle Růčkové jsou to tři hlavní výkazy:

- Rozvaha.
- Výkaz zisku a ztráty.
- Výkaz o tvorbě a použití peněžních prostředků – výkaz Cash Flow (9, str. 21).

Výkazy jsou navzájem propojené a některé účetní operace mění obsah položek ve všech třech výkazech.



Obr. 2: Propojení finančních výkazů (zdroj 3)

Výkaz Cash Flow představuje jen jiné uspořádání položek podvojného účetnictví, a zobrazuje tak pohyby týkající se toku hotovosti ve firmě v oblasti provozní, investiční a finanční. Firmy nejsou povinny výkaz Cash Flow vykazovat, mohou ho tvořit dobrovolně.

1.2.1 Rozvaha

Rozvaha zobrazuje stav firmy k danému dni (stav zásob, stav majetku, výši závazků, apod.). Je uspořádána na základě principu likvidity – od nejméně likvidních položek shora dolů. Naprosto základní a nejdůležitější pravidlo je, že suma aktiv se musí rovnat sumě pasiv (10, str. 84).

Z pohledu bankovní finanční analýzy je nutno si uvědomit dvě následující fakta, která by měla být v hodnocení zahrnuta:

- Účetní hodnota aktiv nemusí odrážet jejich reálnou hodnotu (např. pohledávky jsou nedobytné, zásoby neprodejné a peníze v pokladně nejsou). Z tohoto poté vzniká nadhodnocený (popř. podhodnocený) vlastní kapitál a je zkreslena reálná zadluženost firmy.
- Ne všechny závazky firmy jsou zobrazeny v rozvaze (ručení, závazky z leasingů, přijaté záruky, nevyčerpané schválené úvěry, o jejich existenci se někdy banka dozví, pouze pokud jsou zmíněny v příloze k účetní uzávěrce nebo ve výroční zprávě) (4).

Hodnocení vybraných položek aktiv a pasiv pro potřeby úvěrové analýzy klienta

Banka klade důraz na hodnocení položek v rozvaze, které jsou ve výši 5 % a více z celkové bilanční sumy. U těchto položek je poté vždy nutné dotázat se klienta na jejich obsah a v případě významných zjištění je komentovat v analýze.

Aktiva jsou majetek nebo nehmotné nároky, které mají schopnost uchovávat hodnotu, ve vlastnictví firmy. Jsou to např. budovy, pozemky, zařízení, stroje, dopravní prostředky, zásoby, akcie, pohledávky, patenty a peníze.

Dlouhodobý majetek

Pokud tato položka představuje významnější položku celkového majetku, je nutné zjistit, jak se k němu společnost dopracovala, jak ho ve svém podnikání využívá a či je jeho účetní hodnota reálná.

Mezi dlouhodobý hmotný majetek mohou patřit pozemky a stavby, kde je třeba zjistit, o jaký typ se jedná (stavební parcela, orná půda, výrobní hala, administrativní budova, atd.), kde se nachází, velikost, či zda jsou zastavěné, nebo jsou vhodné na výstavbu, a to v souvislosti s územním plánem, jaký je jejich stav a zda účetní hodnota odpovídá tržní. Mohou zde být stroje či technologie, u kterých se sleduje, o jaké konkrétně se jedná, jaké je jejich opotřebení, jaké jsou nutné investice do jejich obnovy, respektive jak je možné využívat danou technologii nadále. U nedokončeného hmotného majetku je důležité získat informace, o jaké prováděné investice se jedná, jaká je jejich celková plánovaná výše, a kdy se plánuje její ukončení. Důležité jsou také informace, z jakých zdrojů budou investice dofinancované, a také, jaká část z investic ještě není uhrazena (4).

Poslední součástí dlouhodobého majetku je dlouhodobý finanční majetek. Jedná se hlavně o majetkové účasti v jiných společnostech. U této položky je potřebné zjistit bližší informace a také účel. Tato položka je poté porovnávána s informacemi o ekonomicky spjaté skupině. Součástí dlouhodobého finančního majetku může být i poskytnutí půjčky, kde je nutné specifikovat na základě smlouvy dlužníka podmínky poskytnutí, jako jsou účel, úroky, zabezpečení a splatnost (11, str. 46).

Oběžná aktiva

Jako první položka z oběžných aktiv jsou **zásoby**. Při hodnocení zásob banka sleduje jejich složení, a jak se jednotlivé položky podílejí na celkové výši oběžných aktiv. Při jednání s klientem je vhodné zjistit také likviditu jednotlivých položek (4).

Z pohledu banky jsou zásoby zpravidla jednou z nejdůležitějších položek aktiv a přitom má banka velmi omezené možnosti k tomu, jak posoudit jejich reálnou hodnotu (12, str. 90).

K hodnocení zásob existují v podstatě jen tři pro banku relevantní nástroje. Může být hodnocen vývoj doby obratu zásob u dané firmy (zásoby/tržby x počet dnů sledovaného období) v časové řadě, dále pak struktura zásob a jejich rozdělení na materiál, nedokončenou výrobu, zboží, výrobky apod. Posledním relevantním hodnocením je porovnání dosahované doby obratu zásob se srovnatelným subjektem, co se týče výše tržeb a odvětví (13, str. 112).

Případná negativní zjištění v těchto parametrech mohou být určitým signálem, že firma má problémy s odbytem či realizací svých zásob. Z pohledu analýzy je potřebné posoudit přiměřenost jejich výše k dosahovaným výkonům. Jejich výška je ovlivněná v závislosti od vykonávané činnosti firmy:

- trvalá potřeba udržení minimální výše zásob (např. určitá výška zásob na prodejně; minimální rezerva na promptní reakci na požadavky odběratelů),
- délka a způsob nákupu zásob (např. kontejner z Číny),
- délka zpracování zásob do finální podoby v závislosti od technologie (např. nákup dřeva, následné sušení a zpracování),
- sezónnost,
- jiné (stavebnictví, projektové financování).

Další položkou v rozvaze v oblasti oběžných aktiv jsou **pohledávky**.

Z pohledu banky jsou analyzovány tyto dvě skupiny pohledávek:

- a) pohledávky v rámci ESSK vykazované na samostatných řádcích rozvahy (půjčka jiné firmě v rámci ESSK, půjčka vlastníkovu firmy),
- b) pohledávky z obchodních vztahů.

ad a) Pohledávky v rámci ESSK. V případě významných částek je nutno znát důvod vzniku těchto pohledávek, specifikovat dlužníka v rámci ESSK a splatnost dané pohledávky. Na základě těchto získaných informací je možno odhadnout, zda je vůbec tato pohledávka (půjčka) návratná. Např. pokud klient eviduje pohledávku za svou sesterskou společností, která vstoupila do konkurzu, pohledávka se pravděpodobně nikdy nesplatí.

ad b) Pohledávky z obchodních vztahů. Porovnáním jejich výše s tržbami zjišťujeme dobu jejich inkasa. Ta by měla odpovídat dohodnutým smluvním lhůtám.

Při srovnání údajů ve výkazech a na vyžádaných fakturách můžeme vidět výrazné rozdíly. Je třeba si opět uvědomit, že účetní uzávěrka, tím i výkazy, jsou sestavovány k půlnoci jednoho konkrétního dne. Zde jsou možné příčiny výrazných rozdílů mezi údaji ve výkazech a na fakturách:

- Sezónnost.
- Poskytnuté zálohy.
- Zádržné.
- Špatná platební disciplína odběratelů.

Špatná platební disciplína odběratelů může vést ke vzniku druhotné platební neschopnosti podniku, který banka financuje, proto je důležité hodnotit pohledávky z obchodních vztahů dle struktury lhůty splatnosti a na základě koncentrace odběratelů (4).

Rozdělení pohledávek podle lhůty splatnosti

Všechny pohledávky jsou rozděleny dle časové struktury jejich splatnosti. Rozděluje pohledávky do lhůty splatnosti, po lhůtě splatnosti do 30 dnů, po lhůtě splatnosti od 31 do 90 dnů, po lhůtě splatnosti od 91 do 365 dnů, po lhůtě splatnosti nad 365 dnů.

V rámci této části analýzy by měly být zodpovězeny tyto dvě základní otázky. První z nich je, zda pohledávky po splatnosti větší než 365 dnů jsou pokryty opravnými položkami? Zjišťujeme, zda nejsou nadhodnocena aktiva. Druhou otázkou je, zda nevznikají nové pohledávky po splatnosti v aktuálním čase? Toto lze nejlépe prověřit srovnáním časové struktury pohledávek ve dvou obdobích (např. se porovnává struktura pohledávek vztahující se ke konečným výkazům s aktuálním obdobím).

Z hlediska analýzy je méně riziková společnost, která sice za dobu své existence vytvořila vyšší objem nedobytných pohledávek (tj. jejich podíl na celkovém

brutto objemu je zvýšený), avšak tyto pohledávky jsou odepsány a nové pohledávky po splatnosti se již nevytváří. Horší variantou je firma, která vykazuje nízký podíl těchto polhůtních pohledávek, ale ze srovnání časové struktury pohledávek v aktuálním období je zřejmý posun pohledávek po splatnosti do horších kategorií.

Velmi důležitá je právě analýza vývoje v jednotlivých kategoriích po splatnosti, protože v praxi je běžné, že firmy vystavují faktury např. se čtrnácti denní splatností a odběratelé pravidelně platí například až do 60 dnů. Potom tato firma zákonitě vykazuje trvale blok pohledávek po splatnosti od 31 do 90 dnů, aniž by se jednalo o negativní signál. Ten by mohl být, pokud by se část těchto pohledávek přesunula do následující kategorie, tj. nad 90 dnů (5).

Rozdělení pohledávek na základě koncentrace odběratelů

Zde je hodnocena především bonita odběratelů (schopnost splácet své závazky), stabilita odběratelů a stabilita odebraných výkonů, diverzifikace odběratelů, nahraditelnost, smluvní základ vztahů a podmínky cenotvorby.

U dlouhodobých pohledávek se zjišťuje původ jejich vzniku, vůči komu jsou evidované a jaké je jejich splácení, existenci smluvního základu. Nutné je sledovat jejich vývoj v čase. Pokud se stav nemění, existuje předpoklad, že s inkasem dané pohledávky má společnost problém. Do položky se často chybně účtují nedobytné krátkodobé pohledávky.

U krátkodobých pohledávek je sledována ještě jedna důležitá položka a tou jsou pohledávky vůči společníkům. Ty představují peněžní prostředky, které ze společnosti vybrali majitelé. O tyto částky je následně potřebné snížit vlastní kapitál (5).

Předposlední, zatím neřešenou, položkou oběžných aktiv je **krátkodobý finanční majetek**, který by dle Pavelkové a Knápkové měl být obecně držen jen v nezbytné výši pro zachování bezproblémového chodu společnosti (14, str. 156).

V případě vysokého stavu na bankovních účtech je užitečnou informací, ve které bance má klient prostředky a či nejsou blokovány. Zůstatek v položce Účty v bankách zobrazuje součet hotovosti firmy na bankovních účtech

k ultimu účetního období. Na tomto účtu se však mohou nacházet i blokové peníze tedy např. peníze uložené na speciálních účtech určených na Rezervy nebo peníze, které slouží jako zajištění, např. věřitelům. V obou případech se jedná o peníze na účtu, ale tyto prostředky jsou vázané a firma s nimi nemůže volně disponovat.

Pokud je uveden záporný zůstatek na Účtech v bankách, znamená to, že firma zřejmě v dané době čerpala na účtu povolený debet nebo kontokorentní úvěr. Správné účtování této situace by však mělo být na straně pasiv v položce závazky vůči bankám, ale často se čerpání těchto úvěrů eviduje v aktivech. Může se také stát, že má firma na jednom bankovním účtu jeden mil. Kč a přitom na druhém účtu čerpá povolený debet 0,4 mil. Kč. Tyto dvě sumy se sčítají a výsledný stav účtů v bankách je 0,6 mil. Kč.

Vykazování hotových peněz na pokladně (popř. nelikvidní krátkodobé cenné papíry) může být velký problém. Neobvykle vysoký stav pokladny (zvláště ke konci roku) by měl být vždy předmětem hlubší analýzy. Z pravidla se jedná o fiktivní hotovost, která zakrývá skutečný stav věci (nejčastěji se jedná o vysoké výběry majitele nebo majitelů firmy bez příslušného účetního dokladu). Zjištění skutečného stavu krátkodobého finančního majetku je pro banku velmi důležité (4).

Další položkou je **časové rozlišení**. Je poslední položkou v rozvaze na straně aktiv, avšak i pasiv. Položky časového rozlišení se nachází na straně aktiv i pasiv z důvodu dodržování aktuálního principu. Analyzují se až v případě vykazování významných objemů.

Časové rozlišení na straně aktiv obsahuje náklady příštích období, kde je nejčastěji účtováno například pojistné a nájemné placené dopředu, akontace leasingů, dále obsahuje příjmy příštích období, kde je nejčastěji účtováno nájemné inkasované pozadu (10, str. 219).

Pasiva představují zdroje krytí majetku, a to vlastní a cizí, tedy dluhy a závazky, které firma bude muset v určité době uhradit. Pokud je účetnictví firmy vedeno správným způsobem, nárůst aktiv musí provázet nárůst vlastního kapitálu nebo závazků, tedy nárůst vlastních či cizích zdrojů.

Zlaté pravidlo rozvahy pro krytí majetku je: Dlouhodobý majetek firmy by měl být nakupovaný ze zdrojů, které má podnik k dispozici dlouhodobě. Krátkodobý majetek firmy by pak měl být krytý krátkodobými zdroji (9, str. 28).

Dle Synka **vlastní kapitál**, včetně zisku, reprezentuje dluh firmy vůči vlastníkům, resp. jejich nárok na aktiva podniku po odečtení všech závazků a dluhů. Vlastní kapitál je tedy možno chápat jako „jistotu, rezervu“ pro věřitele (banku) v případě neúspěchu firmy. Čím vyšší je podíl vlastního kapitálu na majetku, tím více jsou vlastníci ochotní se podílet na riziku firmy a na její záchraně v případě problémů (11, str. 51).

U kapitálových vkladů by v podstatě mohlo být jedno, či se jedná o vklad do Základního kapitálu, nebo do účtu Ostatních kapitálových fondů. Vlastní kapitál v tomto ohledu obsahuje množství položek, ze kterých se některé používají jen v případě s.r.o., jiné v případě že se jedná o a.s., další v případě družstev a podobně.

Základní kapitál představuje počáteční vklad podnikatelů do firmy. Ten je možné v průběhu podnikání dále navyšovat, ale to je spojené s poměrně vysokou administrativní zátěží pro majitele. Proto většina firem složí základní kapitál pouze na začátku podnikatelské činnosti, a potom své vklady do firmy účtují do Ostatních kapitálových fondů. Z pohledu banky jsou obě tyto možnosti rovnocenné.

Kumulované zisky nebo ztráty je možné nalézt v položce Nerozdělený zisk minulých let a Neuhrazená ztráta minulých let. Pomocí těchto položek je možné zjistit, či vlastníci kumulují ve firmě zisky minulých let nebo ne. Na vývoji v čase je možné pozorovat, jak se firmě dařilo v minulosti a jakou dividendovou politiku vedou akcionáři.

Vyšší účetní hodnota majetku, než je ta reálná, a pohledávky ke společníkům snižují vlastní kapitál z pohledu banky. Pokud firma na trhu funguje 15 let a nemá žádný nakumulovaný zisk minulých let tak to většinou znamená, že je buď dlouhodobě nezisková, nebo si zisk vyplácejí společníci a neponechávají jej ve firmě.

U výsledku hospodaření aktuálního období je třeba vzít v potaz to, že tato hodnota se započítává do Vlastního kapitálu sledovaného období, přitom ale ještě v dané chvíli není jisté, či se zisk po svolání valné hromady nerozdělí mimo firmu (4).

Cizí zdroje jsou děleny na rezervy, dlouhodobé závazky, krátkodobé závazky, bankovní úvěry a výpomoci. Z pohledu banky jsou ještě v rámci závazků rozlišovány závazky ke společníkům a závazky vůči státu (5).

Z hlediska finanční analýzy mají **rezervy** svoje specifika. Nejedná se ve skutečnosti o klasický cizí zdroj, protože tvorba a rozpouštění rezerv ovlivňuje hospodářský výsledek běžného roku účetní jednotky, a tím i výši vlastního kapitálu. Rezervy můžeme dále rozdělit na rezervy podle zvláštní právních předpisů. Zákonné rezervy jsou ty rezervy, jejichž tvorba a použití je stanovena zvláštním zákonem (zákonem č. 593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů, zákon č. 44/1988 Sb., o ochraně a využití nerostného bohatství, zákon č. 185/2001 Sb., o odpadech) (15, str. 127).

Banka se zaměřuje především na rezervy z hlediska jejich správné tvorby (zvláště u menších účetních jednotek bez auditu vzniká riziko nesprávné tvorby těchto rezerv a tím riziko postihu ze strany finančních úřadů) (4).

U **dlouhodobých závazků** se zjišťuje původ jejich vzniku, vůči komu jsou evidované a jaké je jejich splácení, existenci smluvního základu a čím jsou zajištěné.

Nejvýznamnější položkou **krátkodobých závazků** bývají závazky z obchodních vztahů. Porovnáním s tržbami, (resp. s náklady), se zjišťuje doba jejich splatnosti. Doba splatnosti by měla odpovídat dohodnutým smluvním lhůtám. Podobně jako u krátkodobých pohledávek z obchodního styku banka sleduje i splatnosti závazků a vyžaduje od klienta rozdělení sumy závazků do položek do lhůty splatnosti, po lhůtě splatnosti do 30 dnů, po lhůtě splatnosti od 31 do 90 dnů, po lhůtě splatnosti od 91 do 365 dnů a ty, které jsou po lhůtě splatnosti déle jak 365 dnů (5).

Podobné jsou i příčiny výrazných rozdílů mezi údaji ve výkazech a na fakturách. Může to být sezónnost, přijaté zálohy, slabá likvidita a kapitálová vybavenost, primární, resp. druhotná platební neschopnost. V případě výrazných problémů s uhrazením závazků vůči dodavatelům či věřitelům v dohodnuté výši a čase

hrozí, že na firmu bude vyhlášen konkurz. Proto je důležité hodnotit závazky z obchodních vztahů dle lhůty splatnosti a také dle hlavních dodavatelů v návaznosti na dosahované náklady spojené s jednotlivými odběrateli (13, str. 20).

V případě, že firma vykazuje významnější částky po splatnosti více než 30 dnů, jsou tyto hodnoty srovnány se stavem prostředků na BÚ (někteří podnikatelé úmyslně závazek nezaplatí i když na něj prostředky mají např. z důvodu reklamace dodaného zboží). Pokud ale firma nemá na BÚ na úhradu závazků po lhůtě splatnosti nad 30 dnů prostředky, je zjišťováno to, zda existuje s dodavatelem dohoda o splacení apod. tak, aby bylo možné vyloučit nebezpečí prohlášení insolvence.

Banka také u dodavatelů hodnotí jejich stabilitu, diverzifikaci, nahraditelnost a také smluvní základ vztahů a podmínky cenotvorby.

Jak již bylo zmíněno výše, tak v rámci závazků banka hodnotí zvláště závazky ke společníkům. Tyto mohou být dlouhodobé i krátkodobé. Mohou být za určitých okolností považovány za součást vlastního kapitálu, avšak existuje riziko, že si je majitelé vyplatí (např. načerpáním poskytnutého provozního úvěru). Pokud jsou významným zdrojem financování, je potřebné zjistit ochotu jejich podřízení (subordinaci) požadovanému úvěru. Podřízení závazků se řeší trojstrannou smlouvou mezi bankou, dlužníkem a společníkem (5).

Bankovní úvěry a výpomoci obsahují kumulativní sumy zůstatků všech úvěrů. Proto je třeba zjistit bližší informace o každém úvěru. Především kdy a na co byl poskytnutý, v jaké je výšce (limit), s jakým splátkovým kalendářem a s jakým zajištěním. Banka má možnost kontroly vykazovaných údajů přes bankovní registr dlužníků (CRÚ).

Účelem analýzy závazků a bankovních úvěrů je získat celkovou dluhovou službu (platební kalendář) podle jednotlivých let (především dlouhodobé závazky a úvěry).

Jako poslední položku, kterou banka zvláště hodnotí, jsou **závazky vůči státu**. Závazky vůči „státu“ jsou veškeré daňové povinnosti vůči finančnímu úřadu, zdravotním pojišťovnám a Okresní správě sociálního zabezpečení (dále OSSZ).

Jedním ze základních předpokladů pro financování ze strany banky je, že účetní jednotka plní všechny tyto svoje pravidelné závazky. V případě jakýchkoliv pochybností musí žadatel o úvěr předložit potvrzení o plnění svých povinností od všech správců daní a zdravotních pojišťoven.

V případě doměrků daní na základě kontrol ze strany příslušných státních institucí banka posuzuje každý případ individuálně (zda doměrek daně s penálem může ohrozit existenci účetní jednotky, zda se účetní jednotka odvolává proti doměrku daně apod.). Všechny závazky vůči státu, které firma nesplatila a sjednala si splátkový kalendář, banka chápe jako závazky vůči státu po splatnosti (5).

Časové rozlišení na straně pasiv je, obdobně jako u aktiv, analyzováno až v případě vykazování vyšších částek. Patří zde výdaje příštích období, kde jsou nejčastěji účtovány nájemné placené pozadu apod., a dále se zde nachází výnosy příštích období, kde jsou nejčastěji účtovány inkasované předplatné služeb či přijaté investiční dotace (10, str. 219).

1.2.2 Podrozvahová evidence

Informace podrozvahové evidence by měly být součástí poznámek k účetní závěrce. Jedná se např. o informace v souvislosti s využíváním cizího majetku – leasingy a pronájmy. Z pohledu rizika mohou být informace o podrozvahových závazcích velmi důležité, obzvlášť když se jedná o závazky, které mohou potenciálně vzniknout jako např. ručení za jinou společnost, bankovní záruky a soudní spory.

Ověření těchto informací je samozřejmě nejkomplikovanější, banky využívají registr ČNB, kde je možno získat přehled o úvěrech a zárukách u jiných bank, ale informace o ručení za třetí subjekt zde uvedeny nejsou. Banka proto využívá formulář PODKRNAV1 (viz Příloha I), který každý žadatel o úvěr vyplňuje (5).

1.2.3 Popis a základní struktura výkazu zisku a ztráty

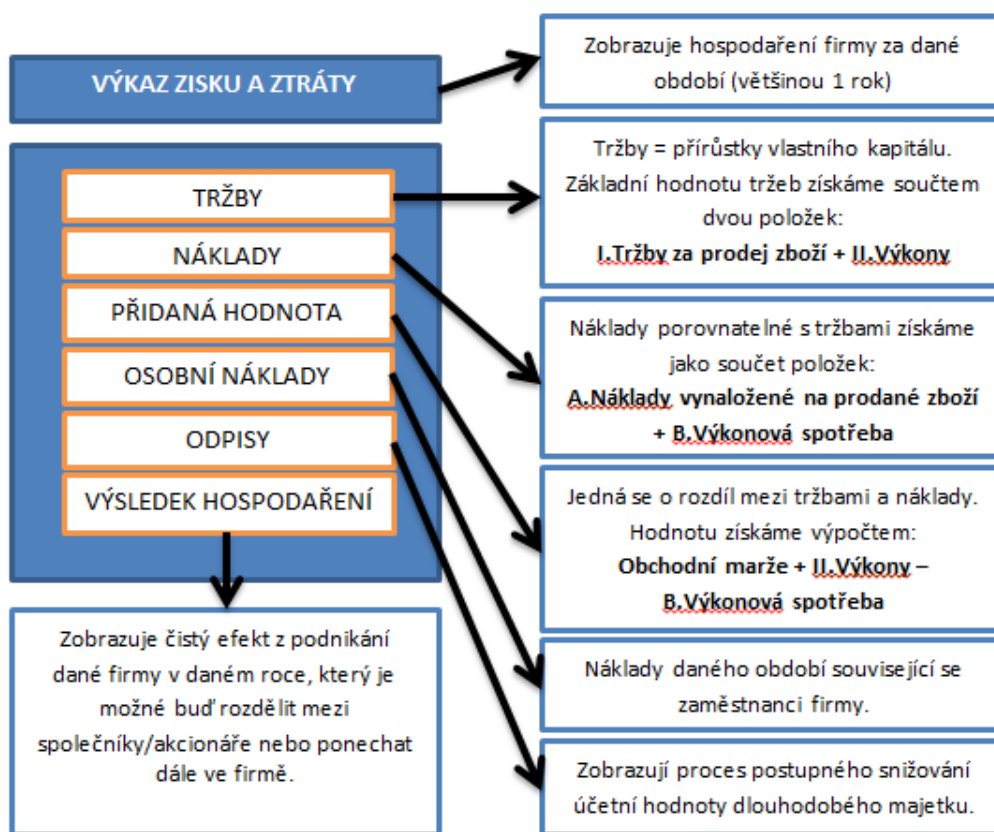
Výkaz zisku a ztráty (Výsledovka) zobrazuje výnosy podniku a náklady potřebné k dosažení daných výnosů během určitého období. Rozdílem výnosů a nákladů vzniká tzv. hospodářský výsledek (zisk). Podobně jako v rozvaze, tak i zde by

měly být klientem komentovány položky, které svou hodnotou přesahují 5 % z celkových tržeb.

Struktura položek Výkazu zisků a ztrát se liší v závislosti od toho, čím se společnost zabývá. Proto je nutné pochopit podstatu fungování firmy a zjistit, kam účtuje svoji primární činnost. V případě, že firma vykonává více odlišných činností, je třeba získat detailnější rozpis, o tom, jaké procento tržeb je možné přiřadit k hlavním aktivitám (10, str. 274).

Cílem zdravé firmy by měla být tvorba zisku. Je proto třeba sledovat jeho vývoj a odhalit zkresení pomocí účetních operací.

Níže uvedené schéma znázorňuje a popisuje nejdůležitější položky výkazu.



Obr. 3: Schéma výkazu zisku a ztráty (vlastní tvorba, zpracováno dle zdroje 4)

Pro jednoduchou orientaci je potřebné mít na paměti, že označení výnosů vždy začíná římskou číslicí (např. II. 3. Aktivace, IV. Ostatní provozní výnosy, atd.), že označení nákladů vždy začíná velkým tiskacím písmenem (např. B. 2. Služby, J. Prodané cenné papíry a podíly, atd.), a že součtové položky jsou psané velkým

tiskacím písmenem (např. PŘIDANÁ HODNOTA, PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ, atd.).

Položka **obchodní marže** podává informaci, jak je firma schopná náklady na obstarání zboží promítnout do prodejních cen. U podniků s obchodní činností je důležité hodnotit stabilitu podílu obchodní marže k tržbám za prodej zboží, vysvětlit změny tohoto podílu (změna sortimentu, tlak konkurence, noví dodavatelé, levnější nákup zboží vlivem kurzu, nové provozovny atd.), znát druhy zboží, marže na jednotlivé produkty, zda se jedná o velkoobchod nebo maloobchod, počet prodejen, podíl exportu na tržbách atd. (4).

U výrobních společností a společností poskytujících služby jsou hlavní výnosy v **tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb**. Je nutné vědět, jaké výrobky firma produkuje, jaké služby poskytuje, v jakém poměru jsou na celkových tržbách.

Obě výše uvedené položky jsou považovány za „interní výnosy“ firmy. Vznikají z účetních důvodů a zkreslují celkové výsledky firmy. Banku totiž zajímají pouze výnosy realizované z firmy směrem k jejím odběratelům (4).

Výkonová spotřeba sestává z položek Spotřeba materiálu a energie a Služby.

U spotřeby materiálu a energie je potřebné umět posoudit změnu z titulu nárůstu cen energií, materiálu, či změnu dodavatele, vývoje na trhu, nákup přes spřízněnou osobu. Následně je nutno vysvětlit změnu podílu na výrobní spotřebě.

U služeb je při významných objemech důležité získání detailnějšího rozboru po položkách. Často se zde účtují kooperace (náklady na subdodávky), opravy a údržba, poradenství, zprostředkování, provize, nájemné a leasing. Sledujeme zde, zda nejsou odčerpávány zdroje formou plateb spřízněným osobám (4).

Přidaná hodnota je v podstatě rozdílem mezi tržbami a nakupovanými vstupy. Cílem analýzy přidané hodnoty je pochopit změny podílu přidané hodnoty na tržbách. Důvodem může být zvýšení materiálových vstupů z titulu růstu cen materiálu, zvýšení cen energií, růst objemu služeb z titulu oprav a údržby, zvýšení provizí pro spřízněné osoby či spjaté společnosti, zvýšení cen nájmu. Je také

nutné zjistit, zda podíl byl ovlivněný jednorázovými náklady, které se nebudou v budoucnosti opakovat, resp. jednorázovými vysoce ziskovými zakázkami (4).

Hlavní složkou **osobních nákladů** jsou mzdové náklady, které představují hrubé mzdy zaměstnanců (pokud je znám počet zaměstnanců, tak je možné zjistit jejich průměrné hrubé mzdy). Je důležité zjistit, či jsou i společníci zaměstnanci firmy, a pokud ano, kolik prostředků z firmy v této podobě vyvádějí. Při nesrovnalostech mezi výškou placených odvodů v porovnání se mzdovými náklady je nutné ověřit, zda firma nezaměstnává vysoký podíl osob na dohodu (studenti, domovníci v bytových družstvech apod.). V takových případech se většinou odvody neplatí (4).

Pomocí **odpisů** se podle odpisového plánu účtuje opotřebení dlouhodobého majetku jeho používáním. Slouží k zobrazení reálné hodnoty majetku (10, str. 256).

Odpisy jsou náklady, ale ne skutečné výdaje hotovosti. Snižují zisk, nesnižují však cash flow. Tento „ušetřený“ cash flow má sloužit na obnovu majetku, případně při obstarání majetku na úvěr také na úhradu splátek jistiny. Je důležité porovnat výšku odpisů k výšce odepisovaného majetku. Pokud jsou odpisy příliš nízké, hrozí riziko zkreslení hodnoty majetku. Firmám je umožněné odepisovat jejich dlouhodobý majetek, ale není to explicitně stanovené. Pokud podnikatel uzná za vhodné, může odpisy pozastavit resp. přerušit kdykoliv během procesu odepisování (4).

Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu porovnáváme se zůstatkovou cenou prodaného dlouhodobého majetku a materiálu. Pokud z prodeje vzniká ztráta, je potřeba ji vysvětlit. Pokud jsou ve výkazech významné položky, je nutné zjistit, či se nerozprodává lukrativní majetek firmy či majetek, bez kterého firma nemůže nadále fungovat. Pozitivní je, když se prodává nepotřebný majetek (tzv. divestice) (4).

Společnosti v této položce často účtují i pravidelné dodávky materiálu v rámci poskytování svých služeb. V takovém případě je nutné tuto skutečnost zohlednit, protože zisk z takového prodeje materiálu není součástí ukazatele EBITDA (5).

Provozní výsledek hospodaření informuje, zda je hlavní činnost firmy zisková. Většina firem má možnost tvořit zisk pouze v této oblasti (4).

Finanční výsledek hospodaření je položkou, kde se nejčastěji účtují nákladové úroky, kurzové rozdíly a ostatní finanční náklady. Kromě úroků placených bankám zde mohou být i úroky z krátkodobých finančních výpomocí. Podle poměru nákladových úroků a průměrné výše úvěrů je možné zjistit přibližnou výšku úrokové sazby. Tento výsledek hospodaření je většinou ztrátový, protože souvisí převážně s náklady na úvěry (placené úroky). Ostatní položky finanční činnosti většinou nemají pravidelný charakter, pokud jsou významné, je nutné zjistit, z jakého titulu vznikly (4).

Při hodnocení **výsledku hospodaření za účetní období** je nutno si všímat jeho vývoje v čase a stabilitu, zda není ovlivněn jednorázovými výnosy, resp. účetními operacemi. Je posuzován vzhledem k tržbám. Je hodnocena jeho výška také vzhledem ke stavu v odvětví. Je důležité také posoudit, zda výška daně z příjmů koresponduje s výškou hospodářského výsledku (4).

1.2.4 Vztah mezi rozvahou a výkazem zisku a ztráty

Všechny hodnoty ve Výkaze zisku a ztráty vycházejí z pohybů a transakcí položek Rozvahy. Některé z hlavních vztahů mezi výkazy jsou znázorněné na schématu níže.

	Rozvaha		Výkaz zisku a ztráty
1.	Pohledávky, hotovost	↔	Výnosy resp. Tržby
2.	Zásoby, závazky z o.v.	↔	Náklady
3.	Dlouhodobý majetek	→	Odpisy
4.	Vlastní kapitál	←	Výsledek hospodaření za účetn. obd.

Obr. 4: Vztah mezi rozvahou a výkazem zisků a ztráty (vlastní tvorba, zpracováno dle zdroje 4)

Vysvětlení k výše uvedenému schématu:

1. Okamžitě po inkasování hotovosti, nebo po vystavení faktury odběrateli se tato skutečnost projeví na nárůstu tržeb firmy.

2. Nákupní cena prodaných zásob a závazků s nimi souvisejících se promítá do celkových nákladů na činnosti společnosti.
3. Výška odpisů závisí na dlouhodobém majetku, který je možné odepisovat.
4. Na konci účetního období se překlápí Výsledek hospodaření za účetní období (resp. tzv. čistý zisk) z Výkazu zisků a ztrát do Rozvahy - Vlastního kapitálu – Výsledek hospodaření běžného účetního období (4).

1.3 Finanční informace potřebné pro posouzení bonity klienta

Dle Růčkové jsou poměrové ukazatele nejčastěji používaným rozborovým postupem k účetním výkazům. Finanční ukazatele jsou pomůckou při analyzování výsledků firem. Tvoří se kombinací položek z finančních výkazů a zkušenému uživateli zpřehlední pohled na finanční výkonnost firmy (9, str. 47).

Existuje nespočetné množství ukazatelů v závislosti od různých ekonomických teorií. Každý z ukazatelů hodnotí firmu z určité stránky. Mezi základní kategorie ukazatelů patří následující:

1. Tvorba zdrojů na splácení – zobrazuje schopnost firmy splácet finanční závazky (např. EBITDA, Tvorba zdrojů z běžné činnosti).
2. Zadluženost – znázorňuje míru podílu cizích a vlastních zdrojů na financování firmy (např. Gearing, Celková zadluženost, Celková úvěrová zadluženost).
3. Rentabilita – určuje ziskovost firmy z hlediska různých aspektů (např. Obchodní marže z tržeb za prodej zboží, Přidaná hodnota z tržeb, EBITDA z tržeb atd.).
4. Aktivita (např. doba obratu pohledávek, závazků a zásob) – popisuje tempo zacházení firmy se svými aktivy a pasivy.
5. Likvidita, příp. Pracovní kapitál vyčísluje schopnost firmy vypořádat svoje krátkodobé závazky.

Ukazatele velmi úzce souvisí s konkrétním sektorem podnikání. Přitom není důležitá jen jejich hodnota v aktuálním roce, ale i jejich vývoj v rámci předešlých účetních období. Ukazatele jen porovnávají jednotlivé položky Rozvahy a Výkazu

zisků a ztrát, aby ukázaly zkrácený a ucelený přehled o jednotlivých činnostech firmy (4).

1.3.1 Tvorba zdrojů

Vyčíslení tvorby zdrojů resp. **schopnost splácet** závisí na několika faktorech. Vzhledem k tomu, že jsou většinou k dispozici jen historické údaje o firmě, snažíme se porovnat tvorbu jejich zdrojů na splácení z výsledků hospodaření v minulosti.

Na to, abychom zhodnotili, či bude klient banky schopný splácet úvěr, potřebujeme mít k dispozici nějakou hodnotu, která by vyjadřovala, kolik peněz je firma schopná každoročně vygenerovat ze svých „běžných aktivit“. Jaká hodnota bude zvolena, velmi záleží na typu a podstatě hospodaření firmy. Nejsnáze se k takovéto hodnotě dopracujeme tak, že si ji vypočítáme z položek Výkazu zisku a ztráty, a to dvěma možnými způsoby:

- a) Postupem shora. Začne se s Přidanou hodnotou, od které se postupuje směrem dolů. Připočítávají se k ní všechny reálné, opakující se výnosy a odpočítají se od ní všechny reálné, opakující se náklady.
- b) Postupem zdola. Začne se na předposledním řádku s Výsledkem hospodaření za účetní období, který se musí upravit o všechny jednorázové nebo účetní položky, které ho zkreslily. Proto se k němu připočítají všechny jednorázové, mimořádné a čistě účetní náklady a odpočítají se všechny jednorázové, mimořádné a čistě účetní výnosy.

Bez ohledu na použitý postup je však jasné, že banka od klienta potřebuje získat vysvětlení k jednotlivým položkám výkazů. Hlavně v případě položek Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu a Ostatní provozní výnosy si může jedna firma v této části evidovat pravidelné výnosy, ale jiná firma tam eviduje pouze jednorázovou záležitost (5).

Dle Pavelkové a Knápkové je základní podobou zisku výsledek hospodaření za účetní období (účetní zisk), který je ve finanční analýze používán jako čistý zisk. Dále je ve finanční analýze využíván zisk před zdaněním, zisk před úroky a

zdaněním) a zisk před odečtením úroků, zdaněním a odpisy, tedy EBITDA (14, str. 43).

Banka často na označení klientových zdrojů na splácení používá termín **EBITDA**. Původně sloužil tento ukazatel potenciálním investorům do firem k posouzení finanční síly společností, ale banky ho převzaly, aby hodnotily schopnost firem splácet úvěry. Termín „EBITDA“ je zkratka začátečních písmen jednotlivých položek v angličtině, které se spočítají. Jednotlivými položkami jsou: Earnings Before Interest Taxes Depreciation Amortization.

Takto se získá ukazatel podle teorie. Banky si ho však stále víc a víc přizpůsobovaly pro své potřeby a jednotlivé komponenty se postupem času podstatně změnily. To, co se momentálně nazývá EBITDA v rámci banky se vypočítá následovně:

EBITDA = přidaná hodnota - osobní náklady - daně a poplatky + tržby z prodeje materiálu - prodaný materiál + ostatní provozní výnosy - ostatní provozní náklady + výnosy z krátkodobého finančního majetku + výnosové úroky + ostatní finanční výnosy - ostatní finanční náklady.

Tato EBITDA počítaná způsobem „shora“. Do vzorce jsou automaticky započítané položky tržby z prodeje materiálu - prodaný materiál + ostatní provozní výnosy - ostatní provozní náklady, které mohou hodnotu EBITDA zkreslit, pokud klient banky do těchto položek účtuje jen jednorázové příjmy (5).

Jako jedna z nejdůležitějších částí finanční analýzy je analýza celkového peněžního toku firmy (tzv. **cash flow**). Výsledkem této analýzy je, zda firma je schopna splácet již poskytnuté i nově požadované úvěry.

Základní úvaha spočívá v tom, že každá „zdravá“ firma v dlouhodobém horizontu musí mít roční celkové příjmy vyšší než celkové roční výdaje. Banka tedy využívá ukazatel porovnávající dlouhodobé zdroje s dlouhodobými potřebami (dále ukazatel ZDROJE/POTŘEBY).

Pro tento výpočet je tedy nutné definovat zdroje a potřeby. Základním a v rozhodující míře klíčovým zdrojem je EBITDA, dále navýšení základního kapitálu peněžními prostředky, nové bankovní investiční úvěry, nové dlouhodobé

závazky (např. investice pořízená na splátkový plán, poskytnuté prostředky vlastníka na pořízení nové investice). Mezi potřeby poté patří pořízení dlouhodobého majetku (nehmotný, hmotný a finanční majetek), daň z příjmů, splátky střednědobých a dlouhodobých úvěrů a dlouhodobých závazků, nákladové úroky (byly vyloučeny z EBITDA) a výplata dividend resp. podílů na hospodářském výsledku.

Pro rychlou orientaci, zda je firma schopna splácet požadovaný úvěr, lze použít následující zjednodušující propočet, který spočívá v tom, že se nejdříve zjistí všechny nutné potřeby pro sledované období a z nich se následně odvodí minimální nutná výše roční EBITDA. V případě, že takto zjištěná výše EBITDA byla v nejbližší minulosti a současnosti běžně dosahovaná (čím vyšší rozdíl, tím samozřejmě lépe), je zřejmé, že se již nemusí hlouběji zkoumat výše plánované EBITDA klientem banky a provádět náročné analýzy jednotlivých položek výkazu zisku a ztrát a rozvahy (5).

Krytí dluhové služby (KDS) vypovídá o tom, kolikrát víc zdrojů má firma k dispozici na splácení v porovnání s roční výškou splátky. Vypočítá se jako podíl zdrojů na splácení a celkové výše ročních splátek. V principu můžeme rozlišovat tyto situace:

KDS v hodnotách od 0 do 1 znamená, že klient z historických výsledků neprokazuje schopnost splácet úvěr v budoucnosti. KDS rovnající se jedné znamená, že klient z historických výsledků vykázal přesně tolik zdrojů, které bude potřebovat na splátky (nemá žádnou rezervu). KDS větší než jedna znamená, že klient z historických výsledků vykázal víc zdrojů v porovnání s tím, kolik bude potřebovat splácet (má rezervu).

KDS počítáme v případě, že klient požaduje investiční úvěr. Tento ukazatel je však pouhým jednoduchým porovnáním čísel z výkazů. Nesmí se zapomenout na to, že jsou porovnávány historické výsledky firmy s budoucími splátkami, proto je při posuzování poskytnutí úvěru důležité zvážit, zda investice klientovi přinese požadovaný efekt, zda dává smysl.

K budoucím výnosům firmy po realizování investice se sice nepřihlíží, ale pokud má firma dobře promyšlený záměr, kvůli kterému žádá o úvěr, musí být schopna

bance vysvětlit, jaký finanční přínos pro ni daný projekt bude mít a měla by být schopna ho i finančně vyjádřit. Na základě posouzení reálnosti klientových plánů můžeme v určitých případech schválit úvěr i pro klienta, kde historické KDS nedosahuje požadované výšky.

Dále je potřeba zohlednit i klientovy osobní závazky a příjmy. Hlavně pokud se jedná o malou firmu, která živí celou klientovu rodinu. Když klient používá každoroční zisk, který firma vygeneruje na to, aby uhradil své běžné osobní náklady a například i splátky hypotéky, banka nemůže automaticky považovat zisk firmy za zdroj, který má klient každý rok k dispozici na libovolný účel (5).

1.3.2 Zadluženost

Pojem zadluženost vyjadřuje skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv a činností cizí zdroje (dluh). Zadluženost sama o sobě není negativním jevem. Závisí v silné míře na sektoru podnikání. Banka sleduje zadluženost, aby určila, do jaké míry klient přebírá riziko na sebe a kolik vlastních zdrojů riskuje v rámci svých podnikatelských aktivit.

Ukazatelů zadluženosti je několik. Každý z těchto ukazatelů hodnotí zadluženost z trochu jiného úhlu. Podstatné je však to, že každý z nich vypovídá o tom, kolik vlastních zdrojů v porovnání s cizími zdroji firma používá na svoje podnikání. Banka vnímá menší riziko u financování klienta, který disponuje větším množstvím vlastních prostředků (je ochoten nést finanční riziko spolu s věřiteli) (4).

Celková zadluženost se vypočítá jako součet cizích zdrojů a časového rozlišení aktiv podělen o celková pasiva. Tento ukazatel je bankou používán k hodnocení klientů nejčastěji. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota ukazatele, tím vyšší je zadluženost podniku a tím vyšší je riziko jak věřitelů, tak akcionářů. Míra zadluženost sehrává roli i ve stanovení požadavků na vlastní zdroje klienta v případě investičního úvěru. Snahou banky je udržení zdravého podílu financování dané firmy cizími zdroji (16, str. 168).

Je jasné, že pro banku je nejlepší co nejmenší výše zadluženosti. Nicméně pro vyhodnocení jsou stanovena následná pravidla. Doporučená míra zadluženosti se doporučuje pod 80%. Úvěrování firem s vyšší zadlužeností může probíhat jen

výjimečně při dodržení přesně stanovených podmínek. Za kritickou mez se považuje 95% a víc. Hodnota sto a více procent pak znamená záporný vlastní kapitál a firma je tím bez možnosti získat úvěr.

Na zadluženost je nutno se dívat ještě v kontextu **leasingu**. Doteď byla řešena zadluženost firmy pouze z pohledu do výkazů. Nesmí se však opomenout, že mnoho firem používá na financování svého majetku finanční leasing. Závazky vůči leasingové společnosti se sice svým charakterem podobají bankovním úvěrům, ale v rozvaze se na rozdíl od úvěru nenacházejí. V rozvaze se nenachází ani majetek z leasingu obstaraný. Když je tedy hodnocena zadluženost firmy, měly by být do celého obrazu započítány i závazky a majetek obstaraný na leasing (5).

1.3.3 Rentabilita

V případě ukazatelů rentability jde o získání informací o výnosnosti a efektivnosti dané firmy. Všechny ukazatele se opírají o zisk firem a to je například rentabilita aktiv ($\text{zisk} \cdot 100 / \text{celková aktiva}$), rentabilita vlastního kapitálu ($\text{zisk} \cdot 100 / \text{vlastní kapitál}$) či rentabilita tržeb ($\text{zisk} \cdot 100 / \text{roční tržby}$) (16, str. 13).

Výše uvedené ukazatele se často uplatňují při hodnocení velkých firem. V případě hodnocení malých a středně velkých firem se doporučuje tyto ukazatele ignorovat. Vzhledem k tomu, že všechny jsou založeny na hodnotě zisku, je jejich použitelnost v rámci malých a středně velkých firem kvůli rozšířené daňové optimalizaci zisku značně omezená.

Z toho důvodu je někdy užitečnější měřit rentabilitu firmy pomocí hrubého zisku. Doporučuje se používat raději pět následujících ukazatelů:

1. **Obchodní marže z tržeb za prodej zboží** = $(\text{Obchodní marže} / \text{tržby za prodej zboží}) \times 100$. Procentuálně vyhodnocuje podíl marže na prodávaném zboží. Ukazatel je obzvláště vhodný pro obchodní firmy. Porovnává se s tím, co o svých maržích tvrdí klient
2. **Přidaná hodnota z tržeb** = $(\text{Přidaná hodnota} / \text{tržby celkem}) \times 100$. Na základě vývoje ukazatele je vidět, jak se vyvíjely marže firmy.

Ukazatel je možné dobře použít pro výrobní firmy a společnosti poskytující služby.

3. **Přidaná hodnota – osobní náklady z tržeb** = $((\text{Přidaná hodnota} - \text{osobní náklady}) / \text{tržby celkem}) \times 100$. Bere do úvahy osobní náklady – tedy kolik procent přidané hodnoty firmě zůstane z tržeb po odečtení osobních nákladů. Když se přidaná hodnota meziročně mění, na základě tohoto ukazatele je možno analyzovat, jak efektivně používá firma své zaměstnance.
4. **Provozní výsledek hospodaření z tržeb (bez rezerv a OP)** = $((\text{Provozní výsledek hospodaření} + \text{změna stavu rezerv, opravných položek a komplexních nákladů příštích období}) / \text{tržby celkem}) \times 100$. Porovnává upravený Provozní výsledek hospodaření (rezervy a opravné položky jsou v tomto případě ignorovány, protože je řešena provozní výkonností firmy). S klientem je nutné objasnit jakékoliv změny a výkyvy v tomto ukazateli.
5. **EBITDA z tržeb** = $(\text{EBITDA} / \text{tržby celkem}) \times 100$. Ukazatel vypovídá o tom, zda dokáže firma ze svých ročních tržeb generovat stejné množství disponibilních zdrojů (které může použít například na splácení úvěrů atd.) (5).

1.3.4 Aktivita

Ukazatele aktivity ukazují, jak efektivně má firma nastavené svoje každodenní fungování. Nejčastěji používanými ukazateli jsou:

1. Doba obratu pohledávek z obchodního styku = $(\text{Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů} + \text{dohadné účty aktivní} \times 365) / \text{Tržby}$.
2. Doba obratu zásob z tržeb = $(\text{Zásoby} \times 365) / \text{Tržby}$.
3. Doba obratu závazků z obchodního styku z nákladů = $(\text{Krátkodobé závazky z OS} + \text{dohadné účty pasivní} \times 365) / \text{Náklady}$ (9, str. 61).

Doba obratu pohledávek prozrazuje o firmě to, kolik dní jí v průměru trvá inkaso pohledávek z obchodních vztahů. Neexistuje ideální hodnota. Vše záleží na

tom, jak má firma dohodnuté dodavatelské a odběratelské vztahy a také, jako u všech ostatních ukazatelů, sehrává velkou roli sektor, ve kterém firma podniká. Obecně však platí, že čím menší hodnota, tím lepší. Za kritickou hranici je zde považována hodnota devadesáti dní.

Doba obratu zásob podobně jako u pohledávek ukazuje to, kolik dní jí v průměru trvá spotřeba a obrat zásob. Tak, jako u předchozího ukazatele, ani zde neexistuje ideální hodnota. Vše záleží na tom, jak má firma nastaven svůj provoz, jakým způsobem spotřebovává svoje zásoby a jak o nich účtuje. Obecně platí, že pokud dochází u klienta k růstu doby obratu zásob, je potřeba zpozornět, zda klient nevyrábí „na sklad“ a nemá problém s odbytem.

Doba obratu závazků ukazuje, opět ve dnech to, jak dlouho trvá firmě úhrada jejích závazků z obchodních vztahů. Velmi často se používá jako vypovídající hodnota o platební disciplíně firmy. Také v případě tohoto ukazatele nelze určit ideální hodnotu. Vše záleží na tom, jak má firma dohodnuté svoje platební podmínky s dodavateli.

Bance jde v případě hodnocení klienta v oblasti ukazatelů aktivity hlavně o to, aby nabyla jistotu, že financuje firmu, která je schopná inkasovat svoje pohledávky, hradit si svoje závazky a zpeněžit a efektivně využívat svoje zásoby (4).

1.3.5 Likvidita a pracovní kapitál

Likviditou je nazývána schopnost firmy okamžitě uhradit svoje krátkodobé závazky. Tak jako v případě ostatních ukazatelů, i v případě ukazatele likvidity, se používá více podskupin ukazatelů. Nejvšeobecněji definuje problematiku likvidity výpočet: $(\text{Oběžná aktiva} - \text{Dlouh. Pohledávky} + \text{Příjmy příštích období}) / \text{Krátkodobé cizí zdroje}$ (9, str. 48).

Ukazatel vyjadřuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. Znamená to, kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby proměnil veškerá oběžná aktiva v daném okamžiku na hotovost. I když se často hovoří o doporučené hodnotě (mezi 1,5 – 2), výsledek ve velké míře závisí na aplikovaných účetních pravidlech a na „kvalitě“ položek, které do výpočtu ukazatele likvidity vstupují.

Obvykle je podstatné se u likvidity zabývat „kvalitou“ pohledávek, zásob a závazků. Pokud likvidita vykazuje zkreslené hodnoty, je nutné od klienta v první řadě získat upřesňující informace o těchto položkách.

Likviditu je možné rozdělit do třech úrovní. Likvidita I. Stupně (CAR) = $\frac{\text{Krátkodobý finanční majetek}}{(\text{krátkodobé závazky} + \text{krátkodobé bankovní úvěry} + \text{krátkodobé finanční výpomoci} + \text{výdaje příštích období})}$. Hovoří tedy o tom, jakou část krátkodobých závazků by byla firma schopná pokrýt pouze z krátkodobého finančního majetku. Dále pak Likvidita II. Stupně (ATR) = $\frac{\text{Krátkodobý finanční majetek} + \text{krátkodobé pohledávky} + \text{příjmy příštích období}}{(\text{krátkodobé závazky} + \text{krátkodobé bankovní úvěry} + \text{krátkodobé finanční výpomoci} + \text{výdaje příštích období})}$. Změna nastala v čitateli, kde kromě finančního majetku přibýly krátkodobé pohledávky a příjmy příštích období (které v podstatě též považujeme za pohledávky). Z pohledu tohoto ukazatele se jedná pouze o symbolický pokles. Třetí úroveň je již zmíněná všeobecná definice likvidity, tedy správně Běžná likvidita.

V každém případě ukazatele likvidity mohou sloužit jako rizikové indikátory. Hodnotit likviditu izolovaně jako samostatný ukazatel by bylo velkou chybou, protože se často stane, že změny v likviditě jsou způsobeny pouze jiným účtováním, se může natrefit na klienta, který bude mít v pokladně zaúčtované obrovské množství fiktivních peněz. Likvidita bude tím pádem vypadat dobře, ale firma přitom může mít obrovské problémy. A také se můžeme setkat s firmami, které si účtují závazky ke společníkům do krátkodobých závazků, ale reálně si tyto závazky z firmy nevyplácejí. Likvidita takové firmy bude tedy vypadat špatně, ale v realu bude firma v pořádku (5).

Čistý pracovní kapitál, dále jen ČPK, je „rozdílový“ ukazatel, který vyjadřuje běžnou likviditu v absolutním čísle. Vypočítá dle následujícího vzorce: (oběžná aktiva – dlouhodobé pohledávky + příjmy příštích období) – krátkodobé cizí zdroje (9, str. 51).

Obecně platí v oblasti běžné likvidity to, že čím větší ČPK je, tím je to lepší. Banka v zásadě dává přednost úvěrování firem s kladným ČPK. Stabilita účetní jednotky z dlouhodobého hlediska je podmíněna vykazováním kladné hodnoty

ČPK, což znamená, že prodejem zásob, inkasem krátkodobých pohledávek a zapojením volného finančního majetku je firma schopna splatit všechny svoje krátkodobé závazky (včetně bankovních úvěrů) a ještě ji zůstane finanční rezerva. Je zřejmé, že čím vyšší hodnoty dosahuje ČPK, tím je firma likvidnější, méně zranitelná ze strany svých věřitelů. V dlouhodobém horizontu by měla účetní jednotka vykazovat růst ČPK (tzn. že i kladné ČPK s tendencí jeho snižování je nutno posuzovat jako negativní prvek). Banka může v některých případech i financovat firmu se záporným ČPK, ale měla by si být jista, že vývoj firmy zaručuje postupné narovnávání této finanční nerovnováhy.

Ukazatel „Čistý pracovní kapitál“ hovoří o tom, jaký je rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Zahrnuje však zase ty stejné položky, které mohou zkreslovat i ukazatele likvidity. V oběžných aktivech se mohou nacházet fiktivní peníze v pokladně, neprodejné zásoby na skladě a neinkasovatelné pohledávky. V krátkodobých závazcích se mohou vyskytovat závazky ke společníkům, které mají charakter spíše dlouhodobých závazků (5).

1.4 Nefinanční informace potřebné při hodnocení bonity klienta

Při úvěrových analýzách stěžuje práci analytiků banky převážně nedostatek informací o tom, jak je nastavené fungování dané firmy. Ve většině případů není jasné, jaký business model firma využívá. Jedná se o analýzu nefinančního charakteru, která má velmi důležitý význam a to obzvlášť v případě malých firem, kde sehrává posouzení business modelu mnohem větší význam než posouzení finančních údajů, protože vypovídající kvalita výkazů je často velmi slabá. Jednoduchý příklad na ilustraci – pokud je v úvěrovém návrhu uvedena pouze informace, že klient „vykonává reklamní činnost“, jde pouze o zevrubnou informaci, na jejímž základě není možné utvořit si o firmě konkrétní představu. Zabývá se firma výrobou reklamních předmětů, designem plakátů, inzercí nebo organizuje módní přehlídky pro Diora (4)?

Při tvorbě úvěrového návrhu je tedy třeba zjišťovat a popsat následující záležitosti a odpovědět na řadu otázek:

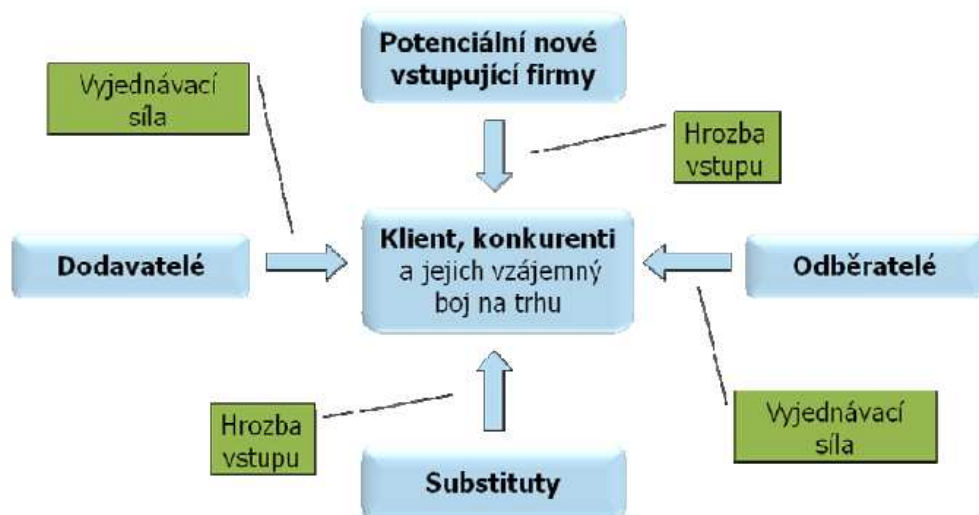
1. Činnost firmy (co nejpodrobněji) – jaká je hlavní činnost firmy, má i vedlejší aktivity? Popsat firmu jako „stavební firma“ nestačí. Mezi firmami v tomto odvětví jsou velké rozdíly. Když se společnost orientuje na zateplování fasád, dívá se na ni banka úplně jinak, než na firmu, která vykonává výkopové práce, a zase zcela jinak na firmu, která se zabývá rekonstrukcí interiérů apod.
2. Vlastnická struktura firmy – jaká je právní forma dané firmy, jak jsou jednotliví společníci zainteresováni a jaký je jejich podíl na rozhodování, existuje majetkové a personální propojení s jinými subjekty? V případě, že má firma např. dva společníky s podílem 50:50, hrozí větší riziko, že se nedohodnou a firma se tak dostane do potíží snáze, než firma, kterou vlastní společníci s podílem 70:30.
3. Produkty firmy – jaké produkty firma prodává/vyrábí, jaké služby poskytuje, jaké jsou jednotkové ceny a marže jednotlivých produktů, jakou částí se podílejí na celkových tržbách? Který z produktů je pro firmu stěžejní?
4. Dlouhodobý majetek firmy – jakým způsobem si firma obstarala svůj dlouhodobý majetek (stroje, budovy, vozidla)? Jsou ve vlastnictví firmy? Je majetek financovaný pomocí úvěru nebo leasingu? Pokud si firma majetek pronajímá, je velmi důležité zjistit, jaké jsou podmínky pronájmu, a zda si majetek nepronajímá přímo od svých společníků. Mění to celkový pohled na finanční stránku firmy a také na riziko plynoucí z pronajatého majetku.
5. Konkurence – jak je firma schopná prosadit se v rámci konkurenčního boje? Co jsou její konkurenční výhody či nevýhody a jakou má strategii do budoucna?
6. Dodavatelé a odběratelé – jaká je jejich koncentrace, nahraditelnost, cenová politika?
7. Zaměstnanci a jiné klíčové osoby – potřebuje firma specializované zaměstnance náročné na vysoké mzdy? Je ve firmě zaměstnaný i společník (společníci) a pokud ano, jaké mzdy si vyplácejí? Jsou někteří zaměstnanci

pro firmu klíčoví? Co v případě, že je bude nutné zastoupit nebo nahradit (5)?

1.4.1 Firma a trh

Porterův model pěti konkurenčních sil, jehož autorem byl v letech 1993-94 Michael E. Porter, profesor z Harvard School of Business Administration, představuje jeden z nástrojů, jak hodnotit atraktivnost a ziskovost daného odvětví a pozici firmy na trhu. Tímto způsobem lze analyzovat firmu vzhledem k rizikům souvisejícím s jejím podnikáním (17, str. 380).

Na obrázku níže je vidět základní schéma tohoto modelu. Při bližším pohledu je možno zjistit, že existují jen čtyři šipky znázorňující působící síly. Důvodem je, že pátá síla je zobrazena v centrálním rámečku a působí mezi Klientem a jeho Konkurencí (tzv. Konkurenční ring).



Obr. 5: Porterův model pěti konkurenčních sil (vlastní zpracování dle zdroje 17, str. 380)

1. **Klient a konkurence** (konkurenční ring). Každá firma má v současném světě konkurenci – pokud ne na lokální, tak určitě na národní nebo mezinárodní úrovni. Otázkou je, jak se s ní umí vypořádat a jaké jí z této strany hrozí rizika. Z hlediska konkurence je proto dobré zjistit informace o:

- diverzifikaci portfolia produktů,

- růstu daného sektoru, vývoji obchodní marže,
- tržním podílu,
- finanční síle analyzované firmy v porovnání s konkurencí,
- dosahu konkurenčního prostředí: národní či mezinárodní,
- působení konkurence v jednom nebo více segmentech hodnotového řetězce od výrobce ke spotřebiteli.

2. **Potenciální nové vstupující firmy** (bariéry vstupu). Pokud je určitý sektor obzvlášť atraktivní, může se stát, že začne v krátké době podnikat ve stejné oblasti více nových firem, které tak zvýší konkurenční tlak na klienta banky. Je proto někdy rozhodující zjistit, jaký je potenciál dalšího nasycení trhu novými firmami a existují-li případné bariéry vstupu na tento trh. Zjišťují se tedy bližší informace o:

- vyvážení ekonomiky v daném sektoru,
- diverzifikaci produktů (existující odběratelé jsou loajální jedné firmě/značce),
- finanční náročnosti vstupu,
- náročnosti na lidské zdroje (kvalifikovaní zaměstnanci a jejich dostupnost),
- přístupu k distribučním kanálům,
- jiných nákladových výhodách, nezávisle na velikosti firmy, jako např. výhodná poloha, bohaté zkušenosti, výrobní technologie, dotace,
- státní politice v oblasti, potřebných povoleních k podnikání, nařízeních, regulacích v oblasti životního prostředí atd.

3. **Substituty** (hrozba náhrady). Firma může být ve svém oboru vynikající, ale v případě, že lze její produkty nahradit jinými, jde o významný rizikový faktor. Za náhradní produkt považujeme takový, který může plnit stejnou funkci jako produkt analyzované firmy. Je třeba dát pozor na produkty, jejichž vnímaná

hodnota je vyšší než reálná a na produkty s vysokými obchodními maržemi, kde by mohl na trh snáze proniknout lepší produkt.

4. **Dodavatelé** jsou pro podnikání některých firem klíčovým prvkem a též hlavním rizikovým faktorem. Zjišťuje se, jaká je koncentrace dodavatelů, závislost na klientově firmě, jaké platební podmínky si mohou diktovat a jaká je možnost jejich náhrady z hlediska produktů, lokality, apod. za jinou dodavatelskou firmu v případě, že přestanou s klientovou firmou spolupracovat. Jak nákladná by pro klienta byla změna dodavatele? Dodavatelé mají větší vyjednávací sílu, když:

- jsou víc koncentrovaní než odvětví, kterému prodávají, nebo jim dominuje několik velkých firem,
- daný sektor není důležitým zákazníkem dodavatelů,
- mají širokou nabídku diverzifikovaných produktů,
- mají schopnost realizovat se v podnikatelské činnosti firmy, které prodávají,
- produkt dodavatele je velmi důležitým vstupem pro klientovu firmu,
- nenabízí alternativní produkty, které by mohli být nákladově efektivnější/úspornější.

5. U **odběratelů** platí to samé co u dodavatelů. Odběratelé mají větší vyjednávací sílu, když:

- jsou koncentrovaní, nebo nakupují velké objemy v porovnání k celkové produkci prodávajícího,
- výrobky nakupované v rámci daného sektoru představují podstatný podíl nákladů na pořizované zboží nakupujícího,
- prodávané výrobky jsou standardní (snadno dostupné kdekoliv),
- je přechod k jinému dodavateli levný,

- zákazníci mohou snadno rozšířit svoje činnosti o podnikatelské aktivity firmy,
- prodávaný výrobek není důležitý pro kvalitu výrobků/služeb odběratele,
- nakupující má přístup ke všem informacím (4).

1.4.2 Sektorové analýzy

Banky mají tendenci rozlišovat firmy na základě odvětví, ve kterém podnikají. Některé sektory pak hodnotí jako příliš rizikové a nejsou tedy ochotné je financovat nebo je úvěrují pouze krátkodobě. Ale nelze vše tak jednoduše zobecnit. Trendy v určitém odvětví je sice možné hodnotit jako „pozitivní“ nebo „negativní“ v závislosti na vývoji a celkovém stavu ekonomiky a dalších vnějších faktorech. To však neznamená, že všechny firmy působící v určité oblasti jsou na tom automaticky dobře či zle.

Hodnotit tedy celý sektor obecně je značně neobjektivní. Pokud má banka zájem poskytovat úvěry, tak je nutno si uvědomit, že v každém odvětví se najdou dobré firmy. Je potřeba pouze vědět, jak na základě určitých charakteristik odlišit firmy, kterým se daří, od těch neprosperujících a rizikových. Firmy je možné rozdělit podle oborů činnosti do třech oblastí. Jsou to tedy výroba, obchod a služby. Banka má tedy k dispozici vnitřní nástroj, kde se pravidelně aktualizuje stav jednotlivých odvětví a uvádí popis odvětví, trendy sektoru, rizika a v neposlední řadě soubor otázek a bodů, na které je nutno se zaměřit (4, 5).

2 ANALÝZA KLIENTA BANKY

Kapitola se zabývá hodnocením klienta banky. Jedná se o společnost ABC s.r.o. a analýza je prováděna na základě žádosti o financování investičního projektu společnosti

2.1 Vývoj základního kapitálu a vlastnictví

Společnost ABC, s.r.o. byla založena v roce 2003 se základním kapitálem ve výši 200 000 Kč.

Základní kapitál nebyl navyšován, dlouhodobě však dochází ke kumulaci nerozděleného zisku minulých let a tím i k navyšování vlastního kapitálu společnosti. Přesněji je toto navyšování vidět v tabulce níže.

Tab. 1: Vybrané položky rozvahy (v tis. Kč)

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HK 6/2012 (6)	HK 12/2012 (12)
PASIVA CELKEM	7 003	11 773	17 798	13 025	16 511
A. Vlastní kapitál	3 816	5 717	9 050	9 940	11 039
A.I.. Základní kapitál	201	201	201	201	201
A.IV. Výsledek hospodaření minulých let	2 825	2 952	5 467	8 813	8 813
A.V. Výsledek hospodaření běžného úč. období	732	2 515	3 346	889	1 990
B. Cizí zdroje	3 090	5 955	8 005	2 988	5 372
Zadluženost	45 %	51 %	49 %	23 %	33 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

V časové řadě je zřejmé, že v celém sledovaném období proběhla pouze jedna výplata zisku dle podílů, a to v roce 2010 ve výši 610 000 Kč.

Vlastnická struktura, která bude blíže hodnocena níže v rámci hodnocení managementu, je jednoduchá a zřejmá. Existují jen vlastníci s podílem více jak 10% a to včetně konečných vlastníků.

Ve společnosti jsou dva společníci, každý s 50% podílem. Jedná se o otce a jeho syna. Společnost má charakter rodinné firmy, kdy se oba společníci aktivně

podílejí na rozvoji společnosti. S KB jedná mladší společník, který má rovněž za úkol projektové práce, obchodní jednání a přípravu projektů.

Jelikož se jedná o rodinnou firmu, lze očekávat, že ji vlastníci budou podporovat. Banka vždy vyžaduje aval na blankosměnku od všech společníků s podílem větším než 10 % anebo v součtu podílů přesahující 50 %. Společníci společnosti ABC s.r.o. nefigurují jako avalisté na žádné platné směnce. Tato skutečnost znamená zvýšení kvality zajištění, tedy avalu na směnce, jelikož majetek společníků není v „ohrožení“ jiným subjektem. U společnosti je vidět uvážlivý přístup společníků k hospodaření a k řízení cash flow a to především v kumulaci vlastních zdrojů firmy.

U společnosti není evidována žádná ekonomicky spjatá skupina dalších firem. Společníci jsou konečnými vlastníky firmy a nevystupují v dalších subjektech a to ani podnikatelských.

2.2 Předmět podnikání a tržní prostředí

Společnost se zabývá prodejem a servisem zejména šroubových a pístových kompresorů. Provádí návrhy, projekty i instalace kompresorových stanic a filtrace vzduchu.

Stlačený vzduch využívají podniky napříč celou ekonomikou. Klient dodává do širokého spektra odvětví, avšak na žádném nevykazuje závislost. Stlačený vzduch a navazující kompresorové vybavení firem je pro jejich odběratele a jejich provozuschopnost nezbytné. Dodává zákazníkům z řad kovovýrobců, masokombinátů, výrobců plastů, tiskáren, zdravotnictví, a všech dalších, které mohou stlačený vzduch využívat.

Velkou výhodou u společnosti ABC s.r.o. je, že nedodává do stavebnictví (společnost tento obor sama hodnotí jako velmi rizikový).

Nejedná se primárně o obchodní firmu. Zobchodované zboží se ve větší míře váže na dodávky investičních celků (komplexní dodávky od projekce, zajištění materiálového vstupu až po samotnou realizaci) a přináší následné příjmy ze servisu. Společnost realizuje také drobné prodeje zboží (náhradních dílů) rovněž v

rámci vlastní maloobchodní prodejny, kde roční objem prodaného zboží bez dalších služeb je v objemu cca 1 mil. Kč.

Obnovy či modernizace kompresorových stanic nelze ze strany výrobních firem - odběratelů - odkládat "donekonečna". V období lepší kondice ekonomiky byla tendence periody obnovy či modernizace zkracovat. Rok 2012 přináší spíše její oddalování, kde se jedná se o odklad v řádu měsíců, nikoliv však let nebo úplné zrušení investice. Nynější standardní perioda obnovy je cca 3-5 let. Dle sdělení společnosti, mají zájem tyto případné výkyvy v dodávkách investičních celků (dodávky ve výši okolo 1 – 2 mil. Kč) eliminovat posílením pravidelné servisní činnosti, jelikož je pro ně tato činnost pravidelnější a také více efektivní.

Portfolio zákazníků, u kterých již byl realizován servis, čítá více než tisíc odběratelů. Tato skutečnost značí vysoký stupeň diverzifikace rizika. Na trhu působí od roku 1992 a za dobu svého působení získali dobré reference a zavedené vztahy s odběrateli. U několika set zákazníků realizuje pravidelný servis s četností 1 až 6 měsíců v závislosti na velikosti odběratele a druhu kompresorové stanice. Faktura za servis se pohybuje mezi 5 – 20 tis. Kč a marže ze servisu jsou cca 40 %.

Pravidelný, smluvně podložený servis zajišťuje společnost pro cca 60 odběratelů, mezi které patří také nejvýznamnější a největší firmy z okolí společnosti, které často svou velikostí dosahují národní i mezinárodní úrovně. U těchto šedesáti odběratelů dosahuje roční fakturace servisu cca 60 tis. Kč u každého. Ročně se tedy jedná o cca 3 600 tis. Kč s marží 40 % (tj. 1 440 tis. Kč).

Na lokálním trhu nemá společnost přímého a silného konkurenta. Žádná z větších servisních organizací nemá v kraji své sídlo a obsluha místních firem by tak byla realizována v delších dojezdových časech. Klient se tedy orientuje spíše na lokální zákazníky, ty kam dorazí rychleji a levněji než konkurence, z řad menších a středně velkých firem. Společnost nemá zájem dodávat velké investiční celky v hodnotách desítek milionů korun z důvodů možného zatížení cash flow.

Jak již tedy bylo zmíněno, hlavní činností společnosti je prodej kompresorů a opravy společně s pravidelným servisem kompresorů. Prodej kompresorů se

podílí 55 % v roce 2011 i 2012 na celkových tržbách. Opravy a servis se tedy v těchto letech podílejí na tržbách hodnotou 45 %. U obou činností je možné konstatovat, že je tento podíl historicky stabilní.

2.2.1 Vztahy s dodavateli a odběrateli

Společnost je na velmi dobré pozici na místním trhu v kraji sídla a provozovny společnosti a ve všech přilehlých krajích včetně Slovenska. Vyprofilovala se do uznávaného a profesionálního dodavatele kompresorů a celých sofistikovaných systémů v oblasti stlačeného vzduchu a její dosah tak můžeme sledovat po celé České republice a Slovensku. Nejvíce však dodává, jak je výše uvedeno, do kraje sídla společnosti a krajů místně přilehlých. Její dobrá pozice na trhu se promítá i do dobré finanční situace.

Odběratelé

Společnost má tři hlavní odběratele. Nedosahují však podílu většího třiceti procent, avšak v rámci jejich procentuálního podílu na fakturaci patří mezi hlavní a největší odběratele. Největší odběratel se podílí na fakturaci ve výši 16 %, další ve výši 15 % a třetí, poslední z významnějších, je na úrovni 14 % z podílu na fakturaci. Ostatní odběratelé dosahují jen zanedbatelného podílu a odchod žádného z nich by pro společnost ABC s.r.o. neznamenal závažnější problém.

Jedná se především o střední firmy, které jsou převážně lokálního trhu. Hodnota dílčích pohledávek není vysoká. V případě servisu se jedná o faktury v objemu 5 – 20 tis. Kč. U dodávek kompresorů v hodnotě cca 200 tis. Kč za kus. Fakturace dodávek je se splatností 30 dnů.

V případě větších dodávek, takzvaně „na klíč“, inkasuje společnost zálohu 30 – 60 % v závislosti na specifičnosti dodávky a odběrateli, doplatek se fakturuje se splatností 30 – 60 dní. U těchto fakturací se společnost pohybuje v částkách cca do 2 mil. Kč na jedné faktuře.

V zásadě můžeme hodnotit strukturu odběratelů jako dostatečně diverzifikovanou. Díky této diverzifikaci jsou sníženy potenciální rizika vzniku problémových pohledávek na minimum.

Dodavatelé

Hlavním dodavatelem je firma, která je výhradním dodavatelem německých kompresorů pro český trh. Dodávky představují zhruba 45% nakupovaných vstupů u společnosti ABC s.r.o., která má s tímto dodavatelem dlouholetou zkušenost. Dodávky jsou realizovány přes českého distributora této značky.

Mezi další dodavatele patří čeští výrobci kompresorů. Jedná se o dva významné dodavatele a oba mají podíl na dodávkách ve výši 15 %. V případě těchto dodavatelů využívá splatnost faktur přijatých ve výši 45 – 60 dnů. Vzhledem k velmi dobré finanční pozici klienta je však využíváno skont a úhrady jsou prováděny předčasně.

2.2.2 Zhodnocení managementu

Jako statutární zástupci ve společnosti vystupují dva jednatelé, otec a syn. Starší z jednatelů a současně také společníku firmy se již blíží důchodovému věku a proto se již jen lehce zapojuje do řízení společnosti a to především v organizaci zaměstnanců a řízení kamenné prodejny. Mladší jednatel naopak řídí společnost ve větší míře, zastřešuje ekonomické záležitosti a zabývá se projektovými zakázkami a komunikací s koncovými odběrateli i s hlavními dodavateli. Klíčoví pracovníci nepůsobí v dalších společnostech na žádných pozicích.

Rizika vyplývající z řízení a vlastnictví

Žádná rizika nebyla nalezena. Jedná se o osoby s vysokým morálním kreditem, které jsou v oboru velmi zkušené. Výsledky jejich podnikání jsou v dané velikosti firem velmi dobré a jejich přístup k řízení firmy spíše konzervativní (obezřetný), avšak progresivní (z titulu dobré finanční situace dobrá vyjednávací pozice ve vztahu k obchodním partnerům i bankám). V souvislosti s hodnocením hlavního managementu nebyla žádná rizika nalezena.

2.2.3 Situace v odvětví

Jako relevantní trh, na kterém má cenu provádět hodnocení se nabízí oblast Moravy a Slovensko. Na celorepublikovém trhu se objevuje několik silných konkurentů, avšak přímo v místě není srovnatelný lokální konkurent na dané

úrovni – námi zkoumaná společnost není jen prodejcem, ale také odborníkem v dané oblasti podnikání a má u svých odběratelů velmi dobré jméno.

Odvětví prodeje kompresorových systémů však podléhá sezónnosti. Zejména první polovina roku přináší investiční útlum. V této době se připravuje realizace velkých zakázek. Stabilní jsou naopak tržby ze servisu, kde společnost dosahuje výše cca 1 mil. Kč / měsíc.

Pro odvětví, ve kterém klient působí, není k dispozici žádná sektorová analýza či jiné relevantní informace. Tím, že se společnost zaměřuje na dodávky v rámci celých investičních celků, můžeme hodnotit hospodaření firmy tak, že je závislé na vývoji situace v průmyslu v ČR. Proto jsou níže uvedeny aktuální informace ČSU o vývoji průmyslové produkce v listopadu 2012.

Průmyslová produkce v listopadu 2012 meziročně reálně klesla o 3,9 %, po očištění od vlivu počtu pracovních dnů klesla o 6,2 %. K meziročnímu poklesu průmyslové produkce nejvíce přispěla odvětví CZ-NACE 22 - výroba pryžových a plastových výrobků (příspěvek -1,0 procentního bodu, pokles o 15,6 %), CZ-NACE 35 - výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu (příspěvek -0,9 p.b., pokles o 9,8 %) a CZ-NACE 24 - výroba základních kovů, hutní zpracování; slévárenství (příspěvek -0,5 p.b., pokles o 11,9 %). Tržby z průmyslové činnosti v běžných cenách v listopadu 2012 meziročně klesly o 3,1 %. Hodnota nových zakázek v listopadu 2012 ve vybraných odvětvích meziročně klesla o 2,3 % (18).

Víme také, že společnost se zabývá i servisem a dodávkami do jiných odvětví. Nicméně pro srovnání vychází nejlépe právě výše uvedené průmyslové odvětví.

Z výše uvedeného plyne, že společnost není závislá na žádné oblasti v hodnocení odvětví. Není také vázána jen na jednoho dodavatele či odběratele. Je vidět významnější pozici hlavního dodavatele, avšak stále nepřesahuje více než 50 % podílu na dodávkách. Z hlediska dodávek realizovaných přes českého prodejce německé značky je možné riziko ošetřeno komunikací s německým výrobcem a možností zajištění dodávek přímo.

2.2.4 Strategie a plány společnosti

Na základě zkoumání vlastnických vztahů můžeme konstatovat, že společnost není součástí ekonomicky spjaté skupiny.

Její podnikání je stabilní. V minulých letech se intenzivně zaměřila na budování svého jména, dobrých obchodních vztahů a na trhu se prezentuje jako odborník v oblasti stlačeného vzduchu.

V současné době společnost připravuje realizaci významné investice a to konkrétně výstavby vlastního sídla, včetně skladových prostor.

Výhledově je plánováno rozšíření prodeje nové značky kompresorů – v případě rostoucího podílu této činnosti by vznikla potřeba skladových prostor. I s tímto společnost při svém investičním záměru uvažuje.

2.3 Vztahy s bankou

U stávajících klientů je vztah s bankou velmi důležitým pohledem na hodnocení úvěrových žádostí. Sleduje se plnění smluvních podmínek, jako jsou například vznik nepovolených debetů, opoždění se splácením závazků vůči bance, podíl banky na tržbách společnosti, na jejím finančním majetku a platebním styku apod. Je možné najít desítky dalších oblastí, které banka sleduje a ke kterým je přihlíženo při hodnocení žádosti o úvěr.

2.3.1 Strategie banky

Komerční banka je v současné době hlavní a jedinou bankou společnosti. Společnost je klientem KB déle než deset let. Klient dosud nečerpal žádné úvěry a své podnikání rozvíjel zcela bez přispění úvěrových zdrojů.

Vztah s KB je dobrý, nicméně společnost je v souvislosti s připravovanou investicí pod silným tlakem konkurenčních bank, které přicházejí s nadstandardními podmínkami financování (nadstandardní úrokové sazby, typické spíše pro korporátní firmy). Společnost má závaznou nabídku od konkurenční banky, která patří mezi největší banky na českém trhu a to na financování investice. Primárně má však zájem tuto investici realizovat ve spolupráci s KB.

Z interních systémů banky víme následující údaje:

Kreditní obrat na účtech

Důvodem ke sledování tohoto údaje je, že dává bance přehled o tom, jakou část svého platebního styku klient přes banku vede. Při porovnání s průběžnou fakturací je možné určit, zda klient využívá i konkurenční banky.

Za posledních 12 měsíců je to 37 223 tis. Kč. Ze srovnání s účetními daty společnosti vidíme, že vede 100 % platebního styku v KB. Za poslední 3 měsíce je to 10 768 tis. Kč (předchozí 3 měsíce to bylo 13 039 tis. Kč). Za poslední měsíc je to 3 695 tis. Kč (předchozí měsíc byl obrat 2 429 tis. Kč).

Výnos u společnosti

Roční výnos k sledovanému dni přesahoval sto tisíc korun českých. Výnosy jsou v bance sledovány ve třech oblastech. Skládají se z marže z aktiv, marže z pasiv a ze servisní marže. U klienta to tedy na marži z aktiv 0 Kč (neexistence úvěrových obchodů), marže z pasiv a servisní marže se poté podílely na celkových výnosech v poměru 49:51. Cross-selling, tedy křížový prodej, byl na hodnotě šest.

Komerční banka má zájem na udržení obchodního vztahu s klientem. Jedná se o klienta s potenciálem dalšího růstu, protože je jeho podnikání perspektivní a pozice na trhu dobrá. Při poskytnutí úvěrového produktu, taktéž nazývaného aktivní obchod, je velký potenciál navýšení celkových výnosů z této společnosti.

2.3.2 Plnění podmínek ze smluvních vztahů s bankou

Banka u každého svého klienta sleduje plnění stanovených podmínek. Zkoumaná společnost nevyužívá žádné aktivní obchody, a proto nejsou sledovány žádné významné podmínky k plnění.

Systém banky však automaticky hlídá vznik nepovolených debetů na běžných účtech klientů a následně provádí řešení, nebo upozorní zaměstnance banky na vzniklé porušení podmínek a ten následně jedná s klientem o možném řešení.

Společnost ABC, s.r.o. však za dobu svého působení u Komerční banky neporušila žádnou z podmínek, které banka při navázání vztahu uzavírá. Proto je další zkoumání tohoto bodu bezpředmětné.

2.3.3 Předmět a odůvodnění úvěrového návrhu

Předmět návrhu

Společnost požaduje nový **limit financování ve výši 14 000 000 Kč.**

Jedná se o dlouhodobý investiční úvěr na výstavbu areálu (sídla a provozovny) v obci nedaleko stávajícího sídla společnosti a to v právě vznikající průmyslové zóně.

Z důvodu zvýšení kvality zajištění je žádost rozdělena na dva samostatné úvěry:

1. dlouhodobý úvěr na investice ve výši 9 000 000 Kč,

- zajištění nemovitostí (prozatím pozemkem, avšak s postupující stavbou také budovou) v místě výstavby nového areálu a krycí blankosměnky s avalem obou společníků, který je podložen soukromým majetkem společníků,
- splatnost úvěru je v horizontu 13 let lineárním způsobem,
- čerpání postupné na základě předložených faktur.

2. dlouhodobý úvěr na investice ve výši 5 000 000 Kč,

- zajištění nemovitostí (prozatím pozemkem, avšak s postupující stavbou také budovou) v místě výstavby nového areálu, M-zárukou Českomoravské záruční a rozvojové banky, a.s. (dále jen ČMZRB) a krycí blankosměnky s avalem obou společníků, který je podložen soukromým majetkem společníků,
- splatnost úvěru v horizontu 13 let lineárním způsobem,
- čerpání postupné na základě doložení účelovosti.

Poznámka k zajištění nemovitostí

Hodnota nemovitosti je po konzultaci s interním odhadcem KB předběžně stanovena na 6,5 – 7 mil. Kč. Je očekáváno také ocenění pozemku, který v tuto chvíli není určen k výstavbě a to v částce cca 1,5 – 2,0 mil. Kč. Celkem tedy hrubý odhad budoucí ceny nemovitosti činí 8 – 9 mil. Kč.

Silné stránky společnosti

Společnost v současné době připravuje realizaci významné investice s rozpočtovanými náklady 17,5 mil. Kč. K realizaci má připraveny vlastní zdroje ve výši 3,5 mil. Kč a má je deponovány na účtech u KB.

Jedná se o společnost s velmi dobrou a stabilní finanční situací, nízkou zadlužeností, perspektivním oborem podnikání (nutnost využívání stlačeného vzduchu napříč ekonomickým spektrem, bez přímé konkurence na lokálním trhu). Jeho pozice na trhu je velmi dobrá, vztahy s dodavateli i odběrateli zavedené, provozní cash flow plynulé, oběžná aktiva bonitní a rychloobrátková (zásoby jsou prodejné, pohledávky jsou inkasovatelné), úhrada závazků je včasná.

2.4 Finanční analýza společnosti ABC, s.r.o.

Společnost vede účetnictví dle zákona o účetnictví č. 563/1991 Sb., o účetnictví. Nemá za povinnost předkládat účetní uzávěrku auditorovi a ani není členem konsolidovaného celku.

2.4.1 Hodnocení finanční situace společnosti ABC, s.r.o.

V celém hodnocení se jedná o vybrané položky – v plném znění jsou finanční výkazy uvedeny v přílohách 2 a 3. Všechny položky v účetních výkazech jsou uvedeny v tisících. Hodnocení vychází z údajů po velké hospodářské krizi v roce 2008. Údaje z dřívějšího hodnocení již nejsou pro banku relevantní. Banka v hodnocení vychází z údajů od roku 2009 do roku 2012 včetně uvedení průběžného stavu k pololetí roku 2012. Většina dílčích položek zde není uvedena z důvodu toho, že dosahovali nulových hodnot anebo hodnot tak malých, že pro analýzu nejsou významné a na celkovém hodnocení se nepodílejí.

Rozvaha

V rozvaze jsou níže zobrazeny jen ty položky, které jsou pro níže uvedené hodnocení nezbytné.

Tab. 2: Rozvaha (v tis. Kč)

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HK 6/2012 (6)	HP 12/2012 (12)
AKTIVA CELKEM	7003	11773	17798	13025	16511
B. Dlouhodobý majetek	194	337	4138	4220	8531
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	194	337	4138	4220	8531
B. II. 1. Pozemky	0	0	3101	3100	3216
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	176	337	619	619	733
B. II. 7. Nedokončené dl. majetek	18	0	386	439	4519
C. Oběžná aktiva	6680	11265	13443	8694	7809
C. I. Zásoby	1351	1407	1137	1488	1505
C. III. Krátkodobé pohledávky	3140	5194	8380	3354	4380
C. IV. Krátkodobý finanční majetek	2189	4664	3926	3847	1789
C. IV. 2. Účty v bankách	1913	4587	3907	3847	1763
D. I. Časové rozlišení	129	171	217	110	171
PASIVA CELKEM	7003	11773	17798	13025	16511
A. Vlastní kapitál	3816	5717	9050	9940	11039
A. I. Základní kapitál	201	201	201	201	201
A. IV. Výsledek hospodaření minulých let	2825	2952	5467	8813	8813
A. Výsledek hospodaření běžného účetního období	733	2515	3346	890	1990
B. Cizí zdroje	3090	5955	8005	2988	5372
B. II. Dlouhodobé závazky	4	3	147	109	456
B. III. Krátkodobé závazky	3086	5952	7858	2828	4916
B. IV. Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0	51	0
C. I. Časové rozlišení	97	101	744	97	101

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Z výše uvedené tabulky je patrné, že aktiva v letech 2009 až 2011 procházela kontinuálním růstem bilanční sumy. V roce 2012 se již držela na podobné úrovni jako v roce předcházejícím. Růst aktiv nebyl zapříčiněn investicemi. První investice proběhly v roce 2011 do nákupu pozemku a financována byla z vlastních zdrojů. Růst probíhal díky zvětšující se hodnotě oběžných aktiv a to především krátkodobých pohledávek. Tyto byly financovány, jak je vidět na straně pasiv, cizími zdroji. Konkrétně je jasný růst krátkodobých závazků. Zlom tedy nastal až

v roce 2012 díky investicím financovaným z vlastních zdrojů. Horizontální analýza výše uvedené tabulky je uvedena v příloze IV.

Výkaz zisku a ztráty

Stejně jako u rozvahy, i zde jsou v následující tabulce výkazu zisku a ztráty vybrány jen ty položky, které jsou pro hodnocení banky důležité.

Tab. 3: Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HK 6/2012 (6)	HP 12/2012 (12)
I. Tržby za prodej zboží	13043	22013	25462	6970	16248
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	8904	14619	17533	5168	11765
OBCHODNÍ MARŽE	4139	7394	7930	1801	4483
II. Výkony	6323	8197	11461	5800	12349
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	6323	8197	11461	5800	12349
B. Výkonová spotřeba	5532	7834	10449	4767	10419
PŘIDANÁ HODNOTA	4930	7758	8941	2835	6413
C. Osobní náklady	3834	4461	4501	2162	4437
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	122	179	280	0	286
PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	856	3010	4160	909	2036
FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	44	87	-29	-19	-45
Q. Daň z příjmů za běžnou činnost	168	582	785	0	0
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ (+/-)	733	2515	3346	890	1990

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

V tabulce výše je opět patrný růst celkových tržeb společnosti v letech 2009 až 2011. Je možné pozorovat, že podíl servisní činnosti klienta je stálý a nepodléhá obecně zhoršené ekonomické situaci v České Republice. Jeden z těchto výkyvů proběhl v roce 2011 a promítl se klientovi do výkazu tak, že v roce 2012 poklesl prodej kompresorů, zatímco servis ještě mírně vzrostl. Horizontální analýza výše uvedené tabulky je uvedena v příloze V.

Ukazatele

Pro vydání stanoviska banky jsou důležité ukazatele uvedené v následující tabulce, především tučně zvýrazněné položky.

Tab. 4: Výsledek výpočtu vybraných ukazatelů

Ukazatel	Jednotky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HP 12/2012 (12)
Celková zadluženost	Procenta	45,50	51,40	49,20	33,10
Ukazatele likvidity					
Běžná likvidita	Jednotky	2,10	1,86	1,56	1,53
Ukazatele rentability					
EBITDA na aktiva	Procenta	15	27,70	25	13,80
ROA (rentabilita úhrnných ročních prostředků)	Procenta	12,90	26,30	23,20	12,10
ROE (rentabilita vlastního kapitálu)	Procenta	19,20	44	37	18
Ukazatele aktivity					
Doba obratu krátkodobých závazků z tržeb	Dny	59,20	72,10	83,90	63,20
Doba obratu krátkodobých pohledávek z tržeb	Dny	58,40	61,90	81,80	55,10
Doba obratu zásob z tržeb	Dny	25,10	16,80	11,10	19
Ukazatele pro stanovisko					
Aktiva celkem	Tisíce Kč	7 003	11 773	17 798	16 511
Vlastní kapitál	Tisíce Kč	3 816	5 717	9 050	11 039
Tržby celkem	Tisíce Kč	19 365	30 210	36 923	28 597
EBITDA	Tisíce Kč	1 054	3 255	4 457	2 276
EBITDA z tržeb	Procenta	5,40	10,80	12,10	8
Výsledek hospodaření za účetní období	Tisíce Kč	733	2515	3346	1990
Čistý cash flow	Tisíce Kč	2220	2455	-692	-2136
Vlastní kapitál k aktivům celkem	Procenta	54,49	48,56	50,85	66,86

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Postup k výpočtu výše uvedených ukazatelů je definován v teoretické části této práce v kapitole 1.3 Finanční ukazatele. Další položky jsou potom výtahem z účetních výkazů společnosti a jsou v tabulce zobrazeny pro to, aby při pohledu a hodnocení ukazatelů bylo ihned vidět výchozí položku pro výpočet ukazatele a tím se zrychlilo hodnocení analytika banky.

Z pohledu základních finančních ukazatelů je situace klienta v průběhu hodnoceného období poměrně solidní, kdy celková zadluženost byla maximálně 51,4 % ke konci roku 2010 a ke konci roku 2012 klesla na 33,1 %. Běžná likvidita byla minimálně na úrovni 1,53 ke konci roku 2012. Díky velmi nízkému objemu dlouhodobého majetku v minulosti, byla kapitálová struktura v období 2009 – 2010 na velmi dobré úrovni. Díky investicím a jejich financování z vlastních zdrojů je pokrytí dlouhodobého majetku z vlastního kapitálu a dlouhodobých závazků stále dostatečné i ke konci roku 2012, ale rezerva se výrazně snížila.

Komentář k výkazům a rozbor neobvyklých událostí

Jedná se o společnost střední velikosti, její finanční situace je však nadprůměrná. Tržby vykazují pozvolný růst, rentabilita je stabilní, tvorba zdrojů nad rámec stávajících potřeb. Pozitivní trend v hospodaření byl narušen rokem 2009, kdy dochází k propadu v ziskovosti, nicméně tento propad byl pouze dočasný.

Rok 2012 byl dle předběžných výkazů obdobně jako roku 2009 poznamenán odloženou realizací sjednaných zakázek do dalšího roku (promítá se zde celková ekonomická situace a snaha o úspornou politiku firem). Objem tržeb ze servisu se v čase zvyšuje a klient vyvíjí veškeré úsilí pro jeho další růst.

Pokles tržeb v roce 2012

Zakázky z přelomu roku 2011 a 2012 byly proúčtovány do výnosů roku 2011 (jedná se o zakázky v objemu 5 mil. Kč), naopak zakázky z přelomu roku 2012 byly odloženy do roku 2013 (2,3 mil. Kč).

Po zohlednění proúčtovaných zakázek na přelomu roku 2011 a 2012 do roku 2012 by vývoj tržeb mohl vypadat následovně:

Tab. 5: Vývoj tržeb za prodej zboží (v tis. Kč)

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HP 12/2012 (12)
I. Tržby za prodej zboží	13 043	22 013	20 431	21 279

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Společnost zaměstnává 10 – 11 pracovníků. Je patrné, že přidaná hodnota trvale pokrývá osobní náklady a nedochází tak k opoždění výplaty mezd zaměstnancům.

Rok 2012 je poznamenán vyššími reklamacemi kompresorových jednotek české výroby. Náklady na reklamační opravy byly zpětně přefakturovány prodejci a dodavateli těchto poruchových kompresorů. Negativně se toto přeúčtování však promítlo do efektivnosti práce servisních pracovníků. Tento pokles je jasně vidět v následující tabulce.

Tab. 6: Vývoj marže a přidané hodnoty

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HK 6/2012 (6)	HP 12/2012 (12)
Obchodní marže z tržeb za prodej zboží	31,70	33,60	31,10	25,80	27,60
Přidaná hodnota z tržeb	25,50	25,70	24,20	22,20	22,40
Přidaná hodnota - osobní náklady z tržeb	5,70	10,90	12	5,30	6,9

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Dlouhodobý a krátkodobý majetek

Vybavení společnosti **dlouhodobým majetkem** je relativně nízké. Ke svému podnikání nepotřebuje významnější strojové či technologické vybavení a vynucenost investic je tak malá.

Společnost pořídila v roce 2011 pozemky v průmyslové zóně v nedaleké obci od místa sídla, na kterých již zahájila výstavbu vlastní nemovitosti. Stávající prostory v místě provozovny, kde aktuálně společnost sídlí, jsou v soukromém, tedy občanském, vlastnictví pánů jednatelů. Společnost jim platí nájem cca 320 tis. Kč ročně. Cena je dle interního odhadu banky ve výši 5 – 10 mil. Kč. Další využití těchto nemovitostí je zvažováno (prodej, pronájem). Zajištění touto nemovitostí nebylo akceptováno ze strany společnosti a to ze dvou důvodů. Prvním je, že konkurenční banka toto zajištění nepožaduje a druhý je z rodinných důvodů, kde starší jednatel má ještě dceru a nechce tedy všechen majetek zastavit ve prospěch podnikání, ve kterém bude případně pokračovat pouze jeho syn.

Společnost ke svému podnikání drží skladové **zásoby** v objemu cca 1 – 1,5 mil. Kč, což odpovídá 15 – 20 denní době obratu. Jedná se zejména o zásoby náhradních dílů a o zásoby malých univerzálních čerpadel (prodejní cena cca 200 tis. Kč/kus), které nabízí ve své maloobchodní prodejně.

Nákup speciálních či větších dílů provádí až na základě konkrétních objednávek a po získání zálohy od odběratele. Nedochází ke kumulaci neprodejných zásob.

Pohledávky z obchodního styku zaznamenávají v průběhu roku výkyvy. V prvním pololetí vznikají tržby zejména ze servisní činnosti (nižší objemy, relativně krátké lhůty splatností = doba obratu 40 – 45 dnů).

V silnějším II. pololetí společnost dosahuje vyššího objemu tržeb, často ve vztahu k větším odběratelům, u kterých také pracuje s delšími splatnostmi (až 60 dnů).

Riziko vzniku nedobytných pohledávek je nízké a s ohledem na širší spektrum odběratelů by ztráta či platební neschopnost jednoho z nich neměla zásadní negativní dopad na finanční stabilitu firmy.

Společnost se dlouhodobě připravuje na realizaci investice a spoří finanční prostředky, které deponuje na svém běžném účtu u KB (průměrný zůstatek na účtech u KB je 3 mil. Kč).

Vlastní kapitál vykazuje v časové řadě růst, společnost kumuluje zisky minulých let a posiluje tak finanční stabilitu firmy. Zadluženost dosahuje 30%, což je pro banku velmi nízké a tím pádem bezproblémové. Banka je ochotna financovat do zadluženosti 85 %, což je však považováno za zcela hraniční hodnotu.

Pohledávky a závazky

Následující tabulka ukazuje časový rozbor pohledávek a závazků, tak jak jej banka ke své analýze využívá.

Tab. 7: Časový rozbor pohledávek a závazků (v tis. Kč)

KD pohledávky z OS (brutto)	Aktuální 30. 6. 2012	Podíl
Kr. pohledávky z OS celkem	2 985	100 %
z toho do lhůty splatnosti	1 832	61 %
v tom Poskytnuté provozní zálohy	0	
z toho po lhůtě splatnosti	1 153	39 %
*do 30 dnů	516	17 %
*od 31 - 90 dnů	193	6 %
*od 91 - 365 dnů	59	2 %
*nad 365 dnů	385	13 %
KD závazky z OS	Aktuální 30. 6. 2012	Podíl
Krátkodobé závazky z OS (bez záloh)	2 153	100 %
z toho do lhůty splatnosti	1 447	67 %
z toho po lhůtě splatnosti	706	33 %
*do 30 dnů	352	16 %
*od 31 - 90 dnů	354	16 %
*od 91 - 365 dnů	0	
*nad 365 dnů	0	

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Diverzifikaci rizika v oblasti **pohledávek** je díky roztržštěnosti odběratelské struktury, a to nejen napříč ekonomickou sférou (různá odvětví), ale také mezi jednotlivé odběratele. Třináctiprocentní podíl pohledávek po lhůtě splatnosti více jak 365 dnů je již s velkou pravděpodobností nedobytných, přestože se společnost snaží je vymáhat. Nicméně tato hodnota je vůči celkovému stavu zanedbatelná.

Klient není závislý na jednom odběrateli (nedochází ke kumulaci pohledávek u jednoho subjektu). V případě větších dodávek je využíváno inkasa záloh – které se již v současné době využívají na trhu velmi málo. Z tohoto důvodu je hodnocen stav pohledávek i potenciální rizika jako přijatelná a nízká.

Doba obratu pohledávek ke konci účetního období je zkreslena standardně vyššími prodeji a fakturací v závěru roku.

Dle informací získaných přímo od klienta, je možné provést zohlednění vyšších tržeb jednotlivých let, kde došlo k výkyvu.

Tab. 8: Zohlednění vyšších tržeb ve II. pololetí r. 2011

Ukazatel	Hodnota
Tržby ve II. pololetí	23 888 tis. Kč
Objem pohledávek k 31.12	8 280 tis. Kč
Doba obratu pohledávek (po přepočtu)	62 tis. Kč
Doba obratu pohledávek (bez přepočtu)	82 tis. Kč

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Tab. 9: Zohlednění vyšších tržeb ve II. pololetí r. 2012

Ukazatel	Hodnota
Tržby ve II. pololetí	15 728 tis. Kč
Objem pohledávek k 31.12	3 609 tis. Kč
Doba obratu pohledávek (po přepočtu)	41 tis. Kč
Doba obratu pohledávek (bez přepočtu)	55 tis. Kč

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Časová struktura **závazků** je dobrá. Prodlení jsou v zásadě účelová. Stejně tak jako u pohledávek, je možné požadovat šestnáctiprocentní podíl závazků po lhůtě splatnosti v rozmezí 31 až 90 dnů vůči průměrnému zůstatku na účtech klienta za zanedbatelný a je patrné, že je schopen je kdykoliv uhradit.

U klíčových dodavatelů klient dostává faktury se splatností 45 – 60 dnů a při rychlejších úhradách uplatňuje skonto.

Rovněž u ultimových stavů dochází ke zkreslení doby obratu závazků a proto je možné provést zohlednění.

Tab. 10: Zohlednění vyšších tržeb ve II. pololetí r. 2011

Doba obratu	dny
Doba obratu závazků (po přepočtu)	46 dní
Doba obratu závazků (bez přepočtu)	84 dní

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Tab. 11: Zohlednění vyšších tržeb ve II. pololetí r. 2012

Doba obratu	dny
Doba obratu závazků (po přepočtu)	48 dní
Doba obratu závazků (bez přepočtu)	63 dní

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

2.4.2 Popis plánované investice

Společnost má v plánu stavbu nového sídla a provozovny v oblasti nedávno vzniklé průmyslové zóny. Jedná se o strategické umístění, jelikož k průmyslové zóně je kvalitní dopravní obslužnost, která se navíc díky právě probíhajícím úpravám silnic ještě zlepší. Pozemky byly pořízeny za velmi výhodnou cenu, jelikož parcela, na které výstavba bude probíhat, byla v průmyslové zóně prodána jako první.

Nové sídlo bude mít, oproti stávajícím prostorům, reprezentativní charakter a podtrhne tak kvalitu společnosti. Provozovna je plánována ve velikosti, která je dostačující i pro budoucí možný růst společnosti a celkově by tak nové prostory měly vyhovovat po řadu následujících let.

Investice, a tedy i financování, bude probíhat ve dvou částech. První je samotná výstavba sídla a provozovny a druhou je následná investice do vnějšího a vnitřního vybavení. Oba tyto kroky budou probíhat dodávkou od jedné stavební firmy a klient tak zamezí možným problémům s reklamacemi zjištěných vad, protože vše bude reklamovat jen u jedné firmy a ta bude muset zjištěné závady odstranit a následně si řešit tyto problémy s jednotlivými subdodavateli sama. Úvěrové financování na dva úvěry je rozděleno právě v poměru s předpokládanými náklady na obě fáze investice. Banka nezjišťuje budoucí výnosy z investice pro klienta, jelikož počítá s nejhorší možnou variantou a to je ta, kdy by klientovi investice nepřinesla dodatečný zisk a tak by musel splácet úvěr z činnosti, kterou provádí doposud ve stávajících prostorech.

Smlouva o dílo na stavbu „**servisní prodejna kompresorů**“ byla uzavřena s významnou stavební společností. Stavební společnost je klientem KB a je významnou stavební firmou v kraji. Její tržby přesahují 300 mil. Kč ročně. Má také velmi dobré reference na kvalitu práce.

Stavba je realizována na vlastních pozemcích pořízených v roce 2011 za pořizovací cenu 3 mil. Kč v rámci průmyslové zóny v nedaleké obci. Pořizovací cena byla uhrazena z vlastních zdrojů. Průmyslová zóna se nachází ve vzdálenosti cca 5 kilometrů od stávajících prostor.

Harmonogram, platební podmínky

Harmonogram a platební podmínky jsou dle Smlouvy o dílo následující:

- převzetí staveniště je 31. 10. 2012,
- termín dokončení díla je 15. 05. 2013,
- předání díla je 18. 05. 2013.

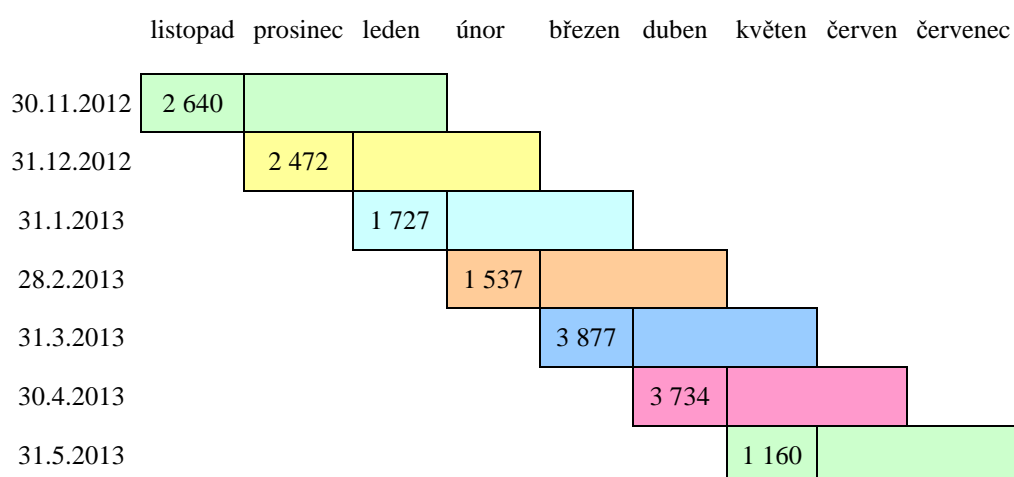
Tab. 12: Cena díla (v tis. Kč)

Ukazatel	Hodnota
Cena bez DPH	17 147
DPH	3 429
Cena celkem	20 576

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Fakturace probíhá průběžně a to jedenkrát měsíčně, se splatností 60 dnů po kontrole provedených prací ze strany společnosti ABC s.r.o. potažmo jejím najatým stavebním dozorem.

Harmonogram výstavby a předpokládaná fakturace dle měsíců



Graf 1: Harmonogram výstavby (vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti)

Ve výše uvedeném grafu je vidět potřeba zdrojů vyplývající z výše měsíční fakturace včetně její splatnosti. Je vidět, že výraznější dopad do cash flow bude především v březnu a dubnu roku 2013.

Struktura zdrojů financování

– bez zohlednění ceny pozemku (cena díla 17 147 tis. Kč):

Vlastní zdroje	3 147 tis. Kč	18 % z ceny
Úvěrové zdroje	14 000 tis. Kč	82 % z ceny

Struktura zdrojů financování

– zohledněna cena pozemku (celkem 20 229 tis. Kč = stavba 17 147 tis. Kč + pozemek 3 082 tis. Kč):

Vlastní zdroje	6 229 tis. Kč	31 % z ceny
Úvěrové zdroje	14 000 tis. Kč	69 % z ceny

K datu 3. 4. 2013 společnost uhradí závazky spojené s výstavbou ve výši 7 610 tis. Kč (plně z vlastních zdrojů).

2.4.3 Dluhová služba a likvidita

Společnost nesplácí žádné dluhy. Hospodaří bez úvěru a má tvorbu zdrojů dlouhodobě nadprůměrnou. Následující tabulka ukazuje tvorbu zdrojů společnosti a bankovní výpočet ukazatele EBITDA, který je odlišný od standardního výpočtu.

Tab. 13: Ukazatele tvorby zdrojů na splácení (v tis. Kč)

Název položky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HP 12/2012 (12)
Tržby celkem	19 365	30 210	36 923	28 597
Náklady celkem	18 311	26 955	32 466	26 321
Tvorba zdrojů	854	2694	3626	2276
Hrubá provozní marže	1054	3255	4457	2276
EBITDA	1054	3255	4457	2276

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Tabulka ukazuje, že tvorba volných zdrojů dlouhodobě roste s výjimkou poklesu v roce 2012 z důvodu zhoršené ekonomické situace celé České republiky. Vypočítaná hodnota EBITDA je zde počítána dle vnitřní úpravy banky namísto obecného výpočtu. Jsou v ní zohledněny položky, které banka považuje za pravidelné výnosy a náklady. Po této úpravě se tedy vypočítá následovně:

EBITDA = přidaná hodnota - osobní náklady - daně a poplatky + tržby z prodeje materiálu - prodaný materiál + ostatní provozní výnosy - ostatní provozní náklady + výnosy z krátkodobého finančního majetku + výnosové úroky + ostatní finanční výnosy - ostatní finanční náklady.

Podnikání je trvale ziskové, tvorba zdrojů dlouhodobě v částce převyšující 2 mil. Kč, dlouhodobá kumulace zisku v podnikání, trvalý růst vlastního kapitálu.

Orientační propočet výdajů spojených se splácením jistiny a s úhradou úroků uvádí následující tabulka (v Kč).

Tab. 14: Potřeba budoucích zdrojů na splácení úvěru (v Kč)

Rok	Počáteční zůstatek	Roční úmor	Konečný zůstatek	úrok / rok	Splátka
2013	14 000 000,00	283 783,78	13 716 216,22	415 743,24	699 527,03
2014	13 716 216,22	1 135 135,14	12 581 081,08	394 459,46	1 529 594,59
2015	12 581 081,08	1 135 135,14	11 445 945,95	360 405,41	1 495 540,54
2016	11 445 945,95	1 135 135,14	10 310 810,81	326 351,35	1 461 486,49
2017	10 310 810,81	1 135 135,14	9 175 675,68	292 297,30	1 427 432,43
2018	9 175 675,68	1 135 135,14	8 040 540,54	258 243,24	1 393 378,38
2019	8 040 540,54	1 135 135,14	6 905 405,41	224 189,19	1 359 324,32
2020	6 905 405,41	1 135 135,14	5 770 270,27	190 135,14	1 325 270,27
2021	5 770 270,27	1 135 135,14	4 635 135,14	156 081,08	1 291 216,22
2022	4 635 135,14	1 135 135,14	3 500 000,00	122 027,03	1 257 162,16
2023	3 500 000,00	1 135 135,14	2 364 864,86	87 972,97	1 223 108,11
2024	2 364 864,86	1 135 135,14	1 229 729,73	53 918,92	1 189 054,05
2025	1 229 729,73	1 135 135,14	94 594,59	19 864,86	1 155 000,00
2026	94 594,59	94 594,59	0	1 418,92	96 013,51

Zdroj: Vlastní zpracování dle interních materiálů společnosti

Průměrný zisk po zdanění za posledních 5 let dosahuje hodnoty nad 2 mil. Kč (i po zohlednění roku 2009, který byl podprůměrný), je tedy dostatečný na splátkovou povinnost 1,2 mil. Kč jistina + 0,4 mil. Kč úrok za rok. Do zdrojů na splácení nebyly zahrnuty odpisy, které lze považovat za rezervu a ani ušetřené nájemné ve výši 320 tis. Kč ročně, které lze tedy považovat za rezervu taktéž.

2.5 Riziková analýza

Posledním krokem hodnocení bonity klienta banky je sestavení krátké a co nejvíce výstižné rizikové analýzy. V následující tabulce jsou tedy krátce shrnuty výsledky celé nefinanční i finanční analýzy.

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> + velmi dobrá, stabilní finanční situace, příznivá zadluženost + dlouhodobě kladná tvorba disponibilních zdrojů + diverzifikované riziko z důvodu napojení na široké spektrum odběratelů, klient není závislý na vývoji jednoho odvětví + kvalitní management, obezřetné finanční řízení, zkušenosti v oboru, + dobrá pozice na trhu, dobré reference 	<ul style="list-style-type: none"> - sezónnost - slabší tržby v 1. pololetí
Rizika	Ošetření rizik
<ul style="list-style-type: none"> - vstup konkurenta - hodnota zajištění dle předpokladu znalce KB - závislost na osobě jednoho z jednatelů 	<ul style="list-style-type: none"> + dobrá pozice, vybudované dobré jméno i vztahy s odběrateli + zajištění také zárukou ČMZRB

Obr. 6 Riziková analýza

Na základě zjištěných informací je možné konstatovat, že společnost ABC s.r.o. je díky své dobré finanční situaci, dlouhodobě konzervativnímu managementu, který neodčerpává společností tvořené zdroje, který také udržuje kvalitní a dlouhodobé vztahy se svými odběrateli a dodavateli, založené na vzájemné důvěře a platební morálce a díky svému postavení na lokálním trhu, analytikem banky doporučena k financování popsaného projektu. Toto financování by pro klienta i banku mělo mít požadovaný efekt.

3 NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ

Kapitola se bude zabývat návrhem za zajištění dluhové služby a také návrhem na zajištění splácení úvěru. Z provedené analýzy plyne, že společnost ABC s.r.o. může být považována za společnost, která je zdravá a živá s postupným růstem a kladným přístupem managementu. Je možné taktéž konstatovat, že není ohrožena její finanční stabilita. Společnost však v určitých ohledech vykazuje nedostatky, které sice neohrožují její stabilitu, ale mohou zpomalovat její růst. Budou tedy navržena opatření k odstranění těchto nedostatků a nastaven možný budoucí vývoj. Bude taky uvedeno, na které ukazatele a prvky v budoucím vývoji bude banka dávat pozor, a které bude chtít smluvně zavázat.

3.1 Vlastní kapitál a cizí zdroje

V oblasti vlastního kapitálu si společnost udržuje pravidelný růst, který je pro banku žádoucí. Přes tento pozitivní vývoj však současně rostly i cizí zdroje a tím se zadluženost udržovala na úrovni kolem 50 % v letech 2009 až 2012. Pozitivní trend zadluženosti byl zaznamenán v roce 2012, kdy spadla celková zadluženost na 33 %.

Společnost by měla držet ukazatel zadluženosti do 80 %. Jako opatření proti růstu zadluženosti banka bude sledovat hodnotu ukazatele a smluvně zaváže společnost, že nepřekoneá hranici 80% zadluženosti. Přestože si majitelé firmy dlouhodobě nevyplácejí zisk, tak v roce 2010 jedna výplata proběhla. Je nutné si uvědomit, že v průběhu úvěrového vztahu bude zakázána výplata zisku bez předchozího souhlasu banky. Tento zákaz bude mít pozitivní vliv na vývoj zadluženosti a ta by se měla v průběhu času snižovat.

Shrnutí doporučení v oblasti vlastního kapitálu a cizích zdrojů

- Ukazatel zadluženosti udržet do hodnoty 80 %.
- Nevyplácet v průběhu úvěrového vztahu zisk společnosti.

3.2 Řízení dodavatelsko-odběratelských vztahů

Z hlediska odběratelů má společnost dostatečně diverzifikované portfolio, které nepředstavuje výraznější hrozbu. V zájmu banky je, aby společnost měla co

nejvíce menších odběratelů, které je možné co nejrychleji nahradit a případný výpadek jednoho z nich nebude mít problém s udržením tržeb v potřebné výši. Tento pohled banky bych také jednoznačně doporučil klientovi tak, aby byl schopen ustát případný výpadek odběratele i v budoucnu.

V pohledu na dodavatele je situace poměrně opačná. Klient má hlavního dodavatele, který představuje více než 45 % podílu na veškerých přijatých fakturách. Dle sdělení klienta je tento podíl zapříčiněn tím, že zkušenost s jinými dodavateli nebyla dobrá, a ti nebyli schopni dodávat požadovanou kvalitu za ceny srovnatelné s konkurencí. Výpadek tohoto dodavatele by mohl znamenat problém. Proto je společnosti doporučeno navázání vztahů s dalšími dodavateli.

3.2.1 Pohledávky za odběrateli

Jak bylo zjištěno v analýze, tak pohledávky z obchodního styku zaznamenávají v průběhu roku výkyvy a podléhají sezónnosti. Bylo zjištěno, že v první polovině roku vznikají pohledávky zejména z tržeb ze servisní činnosti a následně v druhé polovině roku je to potom z obchodní činnosti firmy.

U pohledávek vzniklých ze servisní činnosti je vidět pravidelný růst. Jsou také v rámci fakturací vystavovány v nižších objemech s kratší dobou splatnosti. Nepodléhají ani sezónnosti a případným ekonomickým výkyvům. Z analýzy jde vidět, že pohledávky ze servisní činnosti výrazně neklesaly ani v období roku 2011, kdy proběhla celorepubliková ekonomická stagnace a ve spoustě oborů se opakovala finanční krize.

Všechny tyto vlastnosti pohledávek ze servisní činnosti jsou žádoucí, a proto by mělo vedení společnosti klást vysokou důležitost na navyšování podílu těchto pohledávek na celkových tržbách.

Pohledávky z obchodní činnosti, které vznikají především z prodeje jednotlivých kompresorů, nebo dodávek řešení stlačeného vzduchu na klíč, podléhají výrazným výkyvům v ekonomice. Tento dopad je způsoben tím, že firmy – odběratelé – v období finanční recese nemají volné prostředky na nové investice a tak raději servisují stávající řešení namísto nákupu nových stanic.

Vedení společnosti by mělo řešit možné propady tržeb kvůli obchodní činnosti například zařízením objednávek na dostatečné období dopředu, nebo spoluprací s většími stavebními firmami. Touto spoluprací sice nezískají ty nejlepší možné marže, nicméně mohou v době propadu pokrýt alespoň celkové náklady na provoz společnosti. Nejlepším řešením by bylo navýšení podílu servisní činnosti na celkových tržbách.

Časová struktura pohledávek vykazuje kvalitní složení. Velká většina, celkem 61 %, jsou pohledávky do lhůty splatnosti. Zbýlých 39 % je po lhůtě splatnosti rozděleno do několika kategorií. Dohromady 17 % tvoří pohledávky do třiceti dnů po splatnosti, což nepředstavuje žádnou hrozbu a v aktuálním podnikatelském prostředí v České republice je tento stav naprosto normální. Další významnější položkou jsou pohledávky po splatnosti více než 365 dnů, které jsou ve výši 13 % z celkových pohledávek z obchodních vztahů. Je patrné, že jsou tyto pohledávky s největší pravděpodobností již nedobytné a proto bych společnosti doporučil je účetně snížit tak, aby nezhoršovaly celkový pohled na zdraví společnosti.

Dobrá obratu pohledávek je po zohlednění vyšších tržeb v druhém pololetí roku 2011 i 2012 na dobré úrovni a je pro banku akceptovatelná. Je třeba, aby společnost tuto dobu obratu držela i nadále.

3.2.2 Závazky za dodavateli

Jako největší hrozbu vnímám u vztahů s dodavateli fakt, že celých 45 % dodávek tvoří jen jediný dodavatel, který navíc do společnosti ABC s.r.o. dodává přes českého zprostředkovatele. Dle sdělení společnosti je možné dodávky realizovat napřímo a vyřešit tak případné potíže s českým zprostředkovatelem. Přestože se jedná o dlouhodobý vztah založený na kvalitě plnění závazků a důvěře, tak je jasné, že není možné pokrýt výpadek tohoto dodavatele během krátkého období v odpovídající kvalitě a cenách. Jednoznačným doporučením se zde tedy stává sehnání dalších dodavatelů, kteří by se měli začít podílet na dodávkách. Z počátku by to mohlo být v menší míře, a to hlavně proto, aby byl navázán delší vztah s těmito dodavateli a postupně tak stanoveny cenové a dodací podmínky.

Z hlediska časové struktury závazků můžeme jednoznačně konstatovat, že struktura je naprosto zdravá a nepředstavuje žádné riziko. Toto tvrzení můžeme

opřít o sdělení klienta, že závazky po splatnosti jsou především účelové. Ověření této situace je nejsnadnější provést kontrolou zůstatku na běžném účtu klienta, který tyto závazky po splatnosti převyšuje několikanásobně a je jasné, že je společnost může okamžitě uhradit. Doporučuji však společnosti sledovat vývoj této struktury a další nenavyšování závazků po splatnosti.

Dobrá obrata závazků je po zohlednění vyšších tržeb v druhém pololetí roku 2011 i 2012 na dobré úrovni a je pro banku akceptovatelná. Je třeba, aby společnost tuto dobu obratu držela i nadále tak, aby nepřesahovala 60 dnů. Hraniční hodnotou pro dobu obratu pohledávek i závazků je poté 90 dnů a banka bude v průběhu úvěrového vztahu tuto hodnotu sledovat.

Shrnutí doporučení v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů

- Udržení co největší diverzifikace portfolia odběratelů.
- Navázání nových vztahů s novými dodavateli.
- Navýšení, či minimálně udržení, pohledávek ze servisní činnosti a navýšení těchto pohledávek v poměru k celkovým tržbám.
- Pohledávky z obchodní činnosti by měly být na základě objednávky na delší časové období dopředu.
- Rozšíření spolupráce s velkými stavebními firmami.
- Účetní odepsání nedobytných pohledávek.
- Udržení doby obratu pohledávek do šedesáti dnů pomocí fakturace dle vzniku pohledávky a řízení splatnosti.
- Řízení splatnosti závazků a zbytečné nenavyšování závazků po splatnosti.
- Udržení doby obratu závazků do šedesáti dnů.

3.3 Vedení společnosti a vztah s bankou

3.3.1 Jednatelé a společníci

Jak již bylo v analýze napsáno, jako jednatelé a současně společníci, figuruji ve společnosti otec se synem, kde především syn se podílí na řízení všech činností

společnosti a v některých oblastech, je na tyto záležitosti úplně sám. V tomto je možné vidět určitou míru rizika, které by mělo být řešeno. Doporučení v této oblasti směřuje k tomu, aby management společnosti převedl část odpovědnosti a povinností na zaměstnance, kteří by v případě výpadku jednatele byli schopní jeho činnosti zastat.

3.3.2 Budoucí vývoj vztahu s bankou

V případě poskytnutí financování společnosti ABC s.r.o. bude KB sledovat mnohem více podmínek než doposud. Navíc tyto podmínky budou stvrzeny smluvně a klient se k nim tímto způsobem zaváže. Nový obchod by pro banku také měl přinést dodatečné výnosy z oblasti aktivních obchodů, které v tuto chvíli neexistují.

Společnost bude muset plnit podmínku domicilace. Což znamená, že musí vést procentuálně určený podíl tržeb přes účty u KB. Jelikož je KB jedinou bankou klienta, tak se nepředpokládá, že by tuto podmínku neměl plnit. Nicméně pro KB je hraniční hodnota, která bude zapsána i do smlouvy o úvěru, ve výši 80% podílu platebního styku z tržeb. Doporučuji však klientovi vést nadále kreditní obraty ve výši 100% jelikož to zlepšuje pohled na jeho vztah s bankou a při řádném plnění dalších podmínek velmi usnadní budoucí financování.

Další podmínkou, která bude definována ve smlouvě, je omezení budoucích investic. Klient by neměl investovat více, než dokáže ročně generovat ve volných zdrojích. Toto konstatování je však nedostačující a bude jasně definována roční možnost investic, tak aby společnosti zůstávali dostatečné zdroje na splácení a navíc ještě provozní rezerva. O vývoji tržeb a tvorbě zdrojů bude následující kapitola.

Jelikož bude mít banka zástavní právo k nemovitostem, tak s těmito nemovitostmi společnost nebude moci nakládat bez předchozího souhlasu banky. Zejména tedy v rámci jejich prodeje či změn. Všechny změny, které mohou být například z hlediska užívání, či slučování s jinými nemovitostmi, můžou být provedeny jen s písemným souhlasem banky. Společnost nesmí nemovitosti, které jsou předmětem financování ani dále pronajímat.

3.3.3 Zajištění úvěrové angažovanosti

Pro zajištění úvěrové angažovanosti z analýzy vyplynulo, že bude použita blankosměnka s avalem, zajištění nemovitostí, která je předmětem financování a také zárukou ČMZRB.

Blankosměnka s avalem

Blankosměnka vystavená dlužníkem, tedy společností ABC s.r.o., musí být avalována oběma společníky, jelikož podíl na vlastnictví firmy mají oba dva ve výši 50 %, dohromady tedy 100 %. Pro stanovení hodnoty avalu společníků, by bylo vhodné věcně a dle skutečnosti vyplnit u obou společníků prohlášení o majetku. V tomto prohlášení se sleduje především hmotný a nehmotný majetek, finanční majetek, soukromé závazky společníků a také hodnota u jednotlivých položek. Bylo by vhodné, kdyby majetek společníků přesahoval v součtu výši úvěru. Nicméně je pravděpodobné, že vzhledem k výši navrhovaného úvěru, nebude možné u společníků soukromý majetek v této výši dohledat a prokázat.

Zajištění nemovitostí

Nemovitost, navrhovaná do zástavy, je předmětem financování. Pro schválení úvěru je nutné, aby odhad ceny nemovitosti, vypracovaný interním znalcem banky, byl minimálně ve výši 115 % z navrhované výše úvěru. Tato podmínka však není splněna, a proto je navrhováno další zajištění. Společníci jednoznačně odmítli poskytnout do zástavy nemovitosti, které mají v osobním vlastnictví. Vzhledem k fungování společnosti, bych však doporučil tuto zástavu poskytnout, přestože rodinné vztahy mezi společníky jim v tom brání. Pokud toto dodatečné zajištění nebude poskytnuto, bude to pro banku rizikovým signálem. Pro další zajištění by měla být tedy zvolena následující varianta.

M-záruka

Toto zajištění poskytuje ČMZRB formou bankovní záruky. Parametry M-záruky jsou následující. M-záruka je poskytována pouze k úvěrům bank, které mají s ČMZRB uzavřenou smlouvu o spolupráci. Komerční banka mezi tyto banky patří. Typ zaručovaného úvěru musí být provozní či investiční. Výše zaručovaného úvěru je maximálně 5 mil. Kč. Výše záruky je až 70 % jistiny zaručovaného úvěru

a doba ručení je maximálně 6 let. Příjemce podpory hradí z vlastních prostředků pouze část ceny záruky, a to 0,1 % p. a. z výše záruky, pro záruky s počáteční výší 1 mil. Kč a vyšší. Přestože je tato záruka jen na 6 let, je to pro banku dostačující, jelikož po šesti letech již bude splacena značná část jistiny úvěru a odhad ceny nemovitosti již bude dostačující. Jiný typ bankovní záruky banka není ochotna akceptovat.

Kombinace navrhovaného zajištění je sice pro banku dostačující, nicméně je autorem práce doporučeno navýšení hodnoty zajištění vložení dalších nemovitostí do zástavy ve prospěch banky.

Shrnutí doporučení v oblasti vedení společnosti a vztahu s bankou

- Vedení společnosti by mělo převést část odpovědnosti a povinností na zaměstnance.
- Všechny kreditní obraty na účtech klienta nadále vést u KB.
- Společnost by měla vzít v potaz omezení budoucích investic do doby úplného splacení úvěru.
- V prohlášení o majetku avalistů blankosměnky by měl být správně uveden co největší soukromý majetek avalistů tak, aby bylo patrné dostatečné krytí směnky.
- Poskytnutí zástavního práva na dalších nemovitostech, nejlépe však těch, které jsou v soukromém vlastnictví společníků firmy.
- Souhlas klienta se zajištěním pomocí M-záruky.

3.4 Vývoj tvorby zdrojů a predikce

Zdroje na splácení jsou kalkulovány ze stávající činnosti a jsou generovány v dostatečné míře. Vzhledem k dlouhodobému charakteru investice byla zpracována predikce. Predikce byla zpracovaná bankou dle následujících předpokladů.

Pro hodnocení ze strany banky bylo přihlédnuto k časové řadě za rok 2009 – 2012. V tomto období **společnost generovala zdroje v úhrnné výši 10,9 mil. Kč** - a to je zohledněn i ne zcela zdařilý rok 2009, kdy se do ekonomiky společnosti

promítla celková hospodářská krize v tuzemské ekonomice. Ani v tomto roce však společnost nehospodařila se ztrátou a i při propadu tržeb o jednu polovinu vytvořila zisk 700 tis. Kč. Přesto byl tento propad pouze krátkodobý, dočasný, nijak nestabilizoval finanční situaci společnosti, která našla nové zákazníky a v následujícím roce dosáhla stejného objemu tržeb jako před krizovým rokem 2009 při velmi dobré produkci zdrojů.

V roce 2012 zaznamenala sice rentabilita propad (EBITDA k tržbám poklesla z 11,5% na 8%), nadále je však produkce zdrojů cca 2 mil. Kč. Dle sdělení společnosti byly tržby ovlivněny následujícími událostmi:

- a) **v nákladech jsou jednorázové náklady** na certifikaci ISO + nákup speciálního zařízení, stavební řízení a dohled stavby za rok 2012 v objemu cca 600 tis. Kč,
- b) **pokles tržeb 2012** - zakázky přelomu roku 2011 a 2012 byly proúčtovány do výnosů roku 2011 (jedná se o zakázky v objemu 5 mil. Kč), naopak zakázky přelomu roku 2012 byly odloženy do roku 2013 (2,3 mil. Kč),
- c) **předběžné výsledky** (bez daně) - po zdanění a při zohlednění jednorázových vlivů i daňové povinnosti lze očekávat hospodářský výsledek cca 2 mil. Kč a následnou tvorbu zdrojů cca 2,2 - 2,3 mil. Kč. Každoročně je v nákladech proúčtováno nájemné za prostory stávajícího sídla v objemu 320 tis. Kč / rok.

Tvorba zdrojů k pokrytí navrhované splátkové povinnosti je dostatečná a není signalizováno nic, co by předpokládalo další propad v hospodaření.

Společnost posiluje již zmíněnou servisní činnost (pravidelné příjmy, vyšší ziskovost), dále zahájila vlastní přímý dovoz kompresorů italského výrobce, z čehož plyne zvýšení obchodní marže z 15 % na 25 % díky nákupům bez prostředníka. Toto se částečně promítá již v roce 2013. V prvním pololetí roku 2013 společnost realizuje některé z rozjednaných zakázek původně plánových na závěr roku 2012.

Hodnocení budoucího vývoje a predikce

Dle predikce banky je společnost schopna své závazky i v následujících letech hradit z generovaného zisku. Investice do nemovitého majetku zásadním způsobem neovlivní pohled na hospodaření i finanční stabilitu společnosti.

Ani v prvních letech splácení úvěru by zadluženost společnosti neměla převýšit 60 %.

Objem tržeb by se měl dostat zhruba na úroveň průměru let 2010 a 2011. Rovněž uvažovaná obchodní marže a ukazatel přidané hodnoty z tržeb jsou na úrovni let 2009 – 2011, kdy v roce 2012 došlo ke zhoršení. S ohledem na tyto skutečnosti doporučuji upravení predikce a její postavení na výsledcích roku 2012 v oblasti ziskovosti.

Otázkou je objem tržeb, který bude dosažen v příštích letech. Z analýzy vyplývá, že propad tržeb v roce 2012 byl způsoben skutečností, kdy cíleně docházelo ze strany odběratelů v závěru tohoto roku k odkladu realizace větších dodávek investičního charakteru. S podobným propadem se klient již musel vyrovnat v roce 2009, a jak je vidět z výsledků hospodaření, vyrovnal se s tím úspěšně. Nicméně tyto investice, respektive dodávky budou realizovány, pouze s jistým časovým posunem, neboť investice do obnovy a modernizace kompresorových stanic se zpravidla řadí mezi ty nezbytné (v řadě provozů se skutečně jedná o základní předpoklad jejich fungování).

U odběratelů dochází k určitému střetu zájmů. Obnova kompresorových stanic, která byla v zásadě nastavena na cca tříletý cyklus, se mírně zpožďuje, protože se firmy snaží z důvodu úspor okamžik obnovy oddálit. Toto sebou současně nese zpravidla vyšší energetickou náročnost zastaralých kompresorů i zvýšené riziko poruch a tudíž je nelze oddalovat „donekonečna“.

Dle upravené predikce by měla být tvorba zdrojů na úrovni cca 1,9 mil. Kč proti ročnímu objemu splátek jistiny cca 1,2 mil. Kč + úroky cca 0,4 mil. Kč. Pokud bychom vzali v úvahu uvedené informace o některých mimořádných negativních vlivech na hospodářský výsledek roku 2012, pak by tvorba zdrojů byla vyšší a tím i rezerva pro pokrytí dluhové služby z úvěrů. Historicky byla tvorba zdrojů

nejnižší v r. 2009 na úrovni 0,9 mil. Kč (při tržbách cca 19,3 mil. Kč). V letech 2010 – 2011 pak v rozmezí 2,6 – 3,5 mil. Kč.

Shrnutí doporučení v oblasti tvorby zdrojů a budoucího vývoje

- Zamezení dalšímu poklesu produkce zdrojů a případné nákupy, které nejsou nezbytně nutné k fungování společnosti, odložit na období po splacení úvěru.
- Navýšení obchodní marže pomocí spolupráce s dodavateli bez prostředníků.
- Navýšení objemu tržeb k alespoň k hodnotám z let 2010 a 2011.
- Upravení predikce tvorby zdrojů dle zhoršení v ekonomické situace podniku v roce 2012.
- Smluvní zajištění budoucích dodávek nových technologií pro stávající odběratele, kteří investice z důvodu úspor odkládají.

Všechny navržená opatření doporučuji klientovi aplikovat bez ohledu na výsledek schvalovacího procesu v KB. Každé z nich zlepšuje celkový „image“ společnosti a ta se tím stává pro investory, či věřitele zajímavější.

ZÁVĚR

Cílem této diplomové práce bylo prověření nefinanční i finanční situace klienta banky, společnosti ABC s.r.o., pomocí vybraných metod a na základě zjištěných výsledků navrhnout možná opatření, která by napomohla v rozhodování banky o poskytnutí či zamítnutí investičního úvěru.

V praktické části této diplomové práce byla za pomoci informací přímo od společnosti ABC s.r.o., dále pomocí interních informací banky a také za pomoci účetních výkazů společnosti rozebrána finanční i nefinanční situace v období let 2009 až 2012. Byl rozebrán stav managementu, kvalita odběratelů i dodavatelů a byly komentovány nejdůležitější položky účetních výkazů, tedy rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Dále byly vypočteny ukazatele, které jsou pro banku důležité a následně porovnán jejich stav v jednotlivých letech. Bylo provedeno srovnání celkového stavu bankou požadovaných hodnot a výsledků dosahovaných klientem. V rámci oborové analýzy byly ukázány obory, na kterých je zkoumaná společnost nejvíce závislá a jejich vliv do finančních výsledků firmy.

Podle předložených výsledků je možné tvrdit, že společnost ABC s.r.o. je zdravou firmou. V kontrastu k tomuto tvrzení je možné uvést, že byly zjištěny také nedostatky ve fungování společnosti a její finanční situaci zejména v posledním sledovaném roce. Byla navržena opatření, která tato rizika minimalizují a zvýší šanci firmy na schválení úvěru u své banky.

Navzdory tomu, že banka předem nemůže s jistotou odhadnout, zda budou navržená opatření realizována, tak byl tento úvěrový případ navržen na schválení a ve výsledku také schválen. Na tomto místě je nutné konstatovat, že přestože banka přistoupila na podmínky, které byl klient ochoten akceptovat, tak k realizaci úvěru nedošlo. Klient celý investiční záměr realizoval s konkurenční bankou, která dokázala své rozhodování velmi urychlit a jednoduše řečeno, Komerční banku předběhnout.

Stanovené cíle diplomové práce považuji za splněné. Přínos práce lze vidět v představení kompletního postupu, který využívá banka pro hodnocení bonity klienta v segmentu malých a středních podniků. Jak je vidět v celé diplomové práci, hodnocení bonity klienta je tedy z větší části ovlivněno i jinými faktory než

pouze ukazateli finanční analýzy, a i když se to může zdát nesprávné, tak velká část určení bonity klienta je ovlivněna hlavně zkušenostmi a intuicí zaměstnanců banky, kteří se podílejí na úvěrovém procesu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- 1) MEJSTŘÍK, M. PEČENÁ, M. TEPLÝ, P. Základní principy bankovníctví. Karolinum 2008, Praha: 1.vyd. 627 s. ISBN 978-80-246-1500-4.
- 2) DVOŘÁK, P. Bankovníctví pro bankéře a klienty. 3., přepr. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. ISBN 978-80-72015-15-3.
- 3) ČERNÁ, Alena. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997, 293 s. ISBN 80-726-5017-3.
- 4) Interní materiál banky vytvořený firmou Base One
- 5) Interní příručka banky
- 6) DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3., rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.
- 7) Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví ze dne 31. prosince 1991.
- 8) Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ze dne 31. prosince 1991.
- 9) RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2008, 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- 10) MÁČE, Miroslav. Účetnictví a finanční řízení. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 551 s. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 978-80-247-4574-9.
- 11) SYNEK, Miloslav. Manažerská ekonomika. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. ISBN 978-80-247-1992-4.
- 12) RUBÁKOVÁ, Věra. Účetnictví pro úplné začátečníky 2014. Praha: Grada Publishing, 2007-, sv. Účetnictví a daně. ISBN 8024791633.
- 13) REŽŇÁKOVÁ, Mária. Řízení platební schopnosti podniku: řízení platební schopnosti ... a praktických aplikací. 1. vyd. Praha: Grada publishing, 2010, 191 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3441-5.
- 14) PAVELKOVÁ, D. a A. KNÁPKOVÁ. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Linde, 2009. ISBN 978-80-86131-85-6.

- 15) SKÁLOVÁ, Jana. Podvojně účetnictví 2013. 20. vyd. Praha: Grada, 2013, 218 s. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 978-802-4746-333.
- 16) ČIŽINSKÁ, Romana a Pavel MARINIČ. Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 204 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3158-2.
- 17) KOTLER, Philip. Marketing management. 12. vyd. Praha: Grada, 2007, 788 s. ISBN 978-80-247-1359-5.
- 18) Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) | ČSÚ. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD [online]. 2012 [cit. 2014-05-26]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_\(cz_nace\)](http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_(cz_nace))

SEZNAM GRAFŮ

GRAF 1: HARMONOGRAM VÝSTAVBY.....	70
-----------------------------------	----

SEZNAM OBRÁZKŮ

OBR. 1: HLAVNÍ FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ RIZIKO FINANCOVÁNÍ.....	17
OBR. 2: PROPOJENÍ FINANČNÍCH VÝKAZŮ.....	21
OBR. 3: SCHÉMA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY	32
OBR. 4: VZTAH MEZI ROZVAHOU A VÝKAZEM ZISKŮ A ZTRÁTY.....	35
OBR. 5: PORTERŮV MODEL PĚTI KONKURENČNÍCH SIL	47
OBR. 6 RIZIKOVÁ ANALÝZA	74

SEZNAM TABULEK

TAB. 1: VYBRANÉ POLOŽKY ROZVAHY (V TIS. KČ).....	51
TAB. 2: ROZVAHA (V TIS. KČ)	61
TAB. 3: VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY (V TIS. KČ)	62
TAB. 4: VÝSLEDEK VÝPOČTU VYBRANÝCH UKAZATELŮ.....	63
TAB. 5: VÝVOJ TRŽEB ZA PRODEJ ZBOŽÍ (V TIS. KČ)	64
TAB. 6: VÝVOJ MARŽE A PŘIDANÉ HODNOTY	65
TAB. 7: ČASOVÝ ROZBOR POHLEDÁVEK A ZÁVAZKŮ (V TIS. KČ).....	67
TAB. 8: ZOHLEDNĚNÍ VYŠŠÍCH TRŽEB VE II. POLOLETÍ R. 2011	68
TAB. 9: ZOHLEDNĚNÍ VYŠŠÍCH TRŽEB VE II. POLOLETÍ R. 2012	68
TAB. 10: ZOHLEDNĚNÍ VYŠŠÍCH TRŽEB VE II. POLOLETÍ R. 2011	68
TAB. 11: ZOHLEDNĚNÍ VYŠŠÍCH TRŽEB VE II. POLOLETÍ R. 2012	69
TAB. 12: CENA DÍLA (V TIS. KČ).....	70
TAB. 13: UKAZATELE TVORBY ZDROJŮ NA SPLÁCENÍ (V TIS. KČ).....	71
TAB. 14: POTŘEBA BUDOUCÍCH ZDROJŮ NA SPLÁCENÍ ÚVĚRU (V KČ).....	73

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

BÚ – běžný účet, též bankovní účet

CF – cash flow

DE – daňová evidence

DP – daňové přiznání

FO – fyzická osoba

HK – historie konečná

KB – Komerční banka, a.s.

ČNB – Česká národní banka

ČPK – čistý pracovní kapitál

CRÚ – centrální registr úvěrů

DAP – přiznání k dani z příjmu fyzických osob

DPH – daň z přidané hodnoty

KDS – krytí dluhové služby

ROA – rentabilita aktiv

ROE – rentabilita vlastního kapitálu

ESSK – ekonomicky spjatá skupina

NACE – statistická klasifikace ekonomických činností

ČMZRB - Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

EBITDA – earnings before interest taxes depreciation amortization

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha I	Formulář PODKRNAV1
Příloha II	Rozvaha
Příloha III	Výkaz zisku a ztráty
Příloha IV	Horizontální analýza tabulky 2 v absolutních hodnotách
Příloha V	Horizontální analýza tabulky 3 v absolutních hodnotách

PŘÍLOHA I FORMULÁŘ PODKRNAVI

VLASTNICKÉ VZTAHY, MAJETKOVÉ PODÍLY

k datu

SPOLEČNÍCI / AKCIONÁŘI KLIENTA (s podílem nad 20% základního kapitálu nebo hlasovacích práv)

Podíl na základním kapitálu (%)	Podíl na hlasovacích právech (%)	Fyzická osoba: jméno, příjmení a RČ, Právnícká osoba: název a IČ (a ovládající osoba této právnické osoby)

U rodinných příslušníků se akciové podíly posuzují dohromady

MAJETKOVÉ PODÍLY SPOLEČNÍKŮ / AKCIONÁŘŮ (podíly > 20% základního kapitálu)

Společnost	Podíl na základním kapitálu (%)	Vlastní kapitál (tis. Kč)	Čistý zisk (v tis. Kč)

MAJETKOVÉ PODÍLY KLIENTA (podíly > 20% základního kapitálu)

Společnost	Podíl klienta na základním kapitálu (%)	Vlastní kapitál (tis. Kč)	Čistý zisk (v tis. Kč)

JINÉ DLOUHODOBÉ FINANČNÍ INVESTICE (pouze významné)

Společnost	Účel (Druh)	Nominální hodnota akcie (v tis. Kč)

VEDENÍ SPOLEČNOSTI (ředitel, jednatel, prokurista, finanční ředitel apod.)

Jméno a příjmení	Funkce	Ve funkci od

Stačí uvést dva / tři vedoucí pracovníky, kteří se nejvýznamnějším způsobem podílejí na řízení společnosti

ZAMĚSTNANCI

Průměrný přepočtený evidenční stav pracovníků celkem	
--	--

**ROZBOR DODAVATELSKO –
ODBĚRATELSKÝCH VZTAHŮ**

k datu

1. PŘEHLED VÝZNAMNÝCH DODAVATELŮ za posledních 12 měsíců v tis. Kč
(s podílem na dodávkách zboží, materiálu a služeb > 10%)

Dodavatel	Ø měsíční objem dodávek (přijatá fakturace)	Měna	Podíl na celkových dodávkách v %
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

2. PŘEHLED VÝZNAMNÝCH ODBĚRATELŮ za posledních 12 měsíců v tis. Kč (s
podílem na tržbách > 10%)

Odběratel	Ø měsíční výše fakturace (tržeb)	Měna	Podíl na tržbách v %
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

3. PODÍL TRŽEB REALIZOVANÝCH V ZAHRANIČÍ za posledních 12 měsíců

Země (odběratel)	Objem tržeb realizovaných v zahraničí (v tis. Kč)	Měna	Podíl na celkových tržbách v %

Uveďte také významný objem tržeb realizovaných v
tuzemsku v CM

4. PODÍL DODÁVEK ZE ZAHRANIČÍ za posledních 12 měsíců

Země (dodavatel)	objem dodávek ze zahraničí (v tis.Kč)	Měna	Podíl na celkových nákladech v % (vyjma dovozů HIM)

Uveďte také významný objem dodávek z tuzemska v
CM

OSTATNÍ DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE (ZÁSTAVY A OSTATNÍ DOPLŇUJÍCÍ ÚDAJE)

k datu

A. FINANČNÍ ZÁVAZKY – BANKOVNÍ VZTAHY (banky, leasingy, podrozvahové závazky apod.)						
Podrozvahová evidence – druhy závazků	Banka/věřitel	Původní výše závazku (tis. Kč)	Zůstatek závazku (tis. Kč)	Datum vzniku / splatnosti závazku	Periodicita splácení (např. jednorázově, měsíčně, čtvrtletně...)	Výše splátek y (tis. Kč)
1. Nedočerpané úvěry u Jiných Peněžních Ústavů						
2. Veškeré závazky z fin. leasingu (zbývá splatit)						
3. Vydaná ručitelská prohlášení						
4. Bankovní záruky vystavené z příkazu klienta						
5. Soudní spory						
6. Ostatní závazky nevykázané v rozvaze						
Celkem		0	0			0

Komentář:

1) Fyzická osoba podnikatel uvede nejen závazky, které se vztahují k jeho podnikatelské činnosti, ale i závazky, které má jako fyzická osoba občan (vč. povolených debetů, kreditních karet).

2) V případě více závazků stejného typu se uvede každý závazek na samostatný řádek.

3) V případě existujících leasingových závazků uveďte objem ročních splátek alespoň ve dvou předcházejících obdobích.

B. CELKOVÝ PLATEBNÍ KALENDÁŘ pro uvedené závazky

(nejméně na dobu trvání obchodů s KB + 1 rok)

Rok	Částka (v tis. Kč)	Rok	Částka (v tis. Kč)
2005		2009	
2006		2010	
2007		2011	
2008		2012	

Komentář:*V případě existujících leasingových závazků uveďte objem ročních splátek alespoň ve dvou předcházejících obdobích.***C. ZÁSTAVA MAJETKU ZA VLASTNÍ ZÁVAZKY**

Zastavený majetek (např. nemovitost, pohledávka...)	Výše zajišťovaného závazku (zůstatek v tis. Kč)	Typ zajišťovaného závazku (např. úvěr, apod.)	Zastaveno pro koho (věřitel)	Identifikace zajišťovaného majetku *)

**) jen v případě zástavy dlouhodobého hmotného majetku*

D. ZÁSTAVA MAJETKU ZA ZÁVAZKY 3. OSOB

Zastavený majetek (např. nemovitost, pohledávka...)	Výše zajišťovaného závazku (zůstatek v tis. Kč)	Typ zajišťovaného závazku (např. úvěr, apod.)	Zastaveno pro koho (věřitel)	Zastaveno za koho (dlužník)	Identifikace zajišťovaného majetku *)

*) jen v případě zástavy dlouhodobého hmotného majetku

E. ROZBOR STRUKTURY POHLEDÁVEK A ZÁVAZKŮ

	KD pohledávky z OS (brutto)	podíl	KD závazky z OS	podíl
Celkem	0	0,00%	0	0,00%
do lhůty splatnosti				
po lhůtě splatnosti do 30 dnů				
po lhůtě splatnosti 31 až 90 dnů				
po lhůtě splatnosti 91 až 365 dnů				
po lhůtě splatnosti nad 365 dnů				
OPRAVNÉ POLOŽKY				

F. PŘEHLED KRÁTKODOBÝCH POHLEDÁVEK	
	Netto
Pohledávky z obchodního styku celkem	0
z toho: Odběratelé	
Eskontované směnky	
Poskytnuté provozní zálohy	

Komentář ke struktuře pohledávek a závazků:

G. PŘEHLED KRÁTKODOBÝCH ZÁVAZKŮ	
Závazky z obchodního styku celkem	0
z toho: Dodavatelé	
Akceptované směnky	
Přijaté zálohy	
Závazky po splatnosti vůči státu	

PŘÍLOHA II ROZVAHA

Název položky	Jednotky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HP 12/2012 (12)
Rozdíl aktiv a pasiv	Tisíce	0	0	0	0
AKTIVA CELKEM	Tisíce	7 003	11 773	17 798	16 511
A. POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ ZÁKLADNÍ KAPITÁL	Tisíce	0	0	0	0
B. DLOUHODOBÝ MAJETEK	Tisíce	194	337	4 138	8 531
B.I. DLOUHODOBÝ NEHMOTNÝ MAJETEK	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 1. Zřizovací výdaje	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 2. Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 3. Software	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 4. Ocenitelná práva	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 5. Goodwill	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 6. Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 7. Nedokočený dlouhodobý nehmotný majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.II. DLOUHODOBÝ HMOTNÝ MAJETEK	Tisíce	194	337	4 138	8 531
B.II. 1. Pozemky	Tisíce	0	0	3 101	3 216
B.II. 2. Stavby	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	Tisíce	176	337	619	733
B.II. 4. Pěstitelské celky trvalých porostů	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 5. Základní stádo a tažná zvířata	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 6. Jiný dlouhodobý hmotný majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 7. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	Tisíce	18	0	386	4 519
B.II. 8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	Tisíce	0	0	31	63
B.II. 9. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	Tisíce	0	0	0	0
B.III. DLOUHODOBY FINANČNÍ MAJETEK	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 1. Podíly v ovládaných a řízených osobách	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 2. Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 3. Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 4. Půjčky a úvěry - ovládající a řídicí	Tisíce	0	0	0	0

osoba, podstatný vliv					
B.III. 5. Jiný dlouhodobý finanční majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 6. Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 7. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	Tisíce	0	0	0	0
C. OBĚŽNÁ AKTIVA	Tisíce	6 680	11 265	13 443	7 809
C.I. ZÁSoby	Tisíce	1 351	1 407	1 137	1 505
C.I. 1. Materiál	Tisíce	58	69	60	60
C.I. 2. Nedokončená výroba a polotovary	Tisíce	0	0	0	0
C.I. 3. Výrobky	Tisíce	0	0	0	0
C.I. 4. Zvířata	Tisíce	0	0	0	0
C.I. 5. Zboží	Tisíce	1 293	1 337	1 077	1 445
C.I. 6. Poskytnuté zálohy na zásoby	Tisíce	0	0	0	0
C.II. DLOUHODOBÉ POHLEDÁVKY	Tisíce	0	0	0	134
C.II. 1. Pohledávky z obchodních vztahů	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 2. Pohledávky - ovládající a řídící osoba	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 3. Pohledávky - podstatný vliv	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 4. Pohledávky za společníky, členy dr. a za úč. sdružení	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 5. Dlouhodobé poskytnuté zálohy	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 6. Dohadné účty aktivní	Tisíce	0	0	0	0
C.II. 7. Jiné pohledávky	Tisíce	0	0	0	134
C.II. 8. Odložená daňová pohledávka	Tisíce	0	0	0	0
C.III. KRÁTKODOBÉ POHLEDÁVKY	Tisíce	3 140	5 194	8 380	4 380
C.III. 1. Pohledávky z obchodních vztahů	Tisíce	2 764	5 145	8 332	3 632
C.III. 2. Pohledávky - ovládající a řídící osoba	Tisíce	0	0	0	0
C.III. 3. Pohledávky - podstatný vliv	Tisíce	0	0	0	0
C.III. 4. Pohl. za společníky, členy dr. a za úč. sdružení	Tisíce	0	0	0	0
C.III. 5. Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	Tisíce	0	0	0	0
C.III. 6. Stát - daňové pohledávky	Tisíce	331	3	0	693
C.III. 7. Krátkodobé poskytnuté zálohy	Tisíce	44	45	48	55
C.III. 8. Dohadné účty aktivní	Tisíce	0	0	0	0
C.III. 9. Jiné pohledávky	Tisíce	0	0	0	0
C.IV. KRÁTKODOBÝ FINANČNÍ MAJETEK	Tisíce	2 189	4 664	3 926	1 789
C.IV.1. Peníze	Tisíce	276	77	18	26
C.IV.2. Účty v bankách	Tisíce	1 913	4 587	3 907	1 763
C.IV.3. Krátkodobé cenné papíry a podíly	Tisíce	0	0	0	0
C.IV.4. Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	Tisíce	0	0	0	0

D.I. ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	Tisíce	129	171	217	171
D.I. 1. Náklady příštích období	Tisíce	129	171	212	171
D.I. 2. Komplexní náklady příštích období	Tisíce	0	0	0	0
D.I. 3. Příjmy příštích období	Tisíce	0	0	5	0
		0	0	0	0
PASIVA CELKEM	Tisíce	7 003	11 773	17 798	16 511
A. VLASTNÍ KAPITÁL	Tisíce	3 816	5 717	9 050	11 039
A.I. ZÁKLADNÍ KAPITÁL	Tisíce	201	201	201	201
A.I. 1. Základní kapitál	Tisíce	201	201	201	201
A.I. 2. Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	Tisíce	0	0	0	0
A.I. 3. Změny základního kapitálu	Tisíce	0	0	0	0
A.II. KAPITÁLOVÉ FONDY	Tisíce	0	0	0	0
A.II. 1. Emisní ážio	Tisíce	0	0	0	0
A.II. 2. Ostatní kapitálové fondy	Tisíce	0	0	0	0
A.II. 3. Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	Tisíce	0	0	0	0
A.II. 4. Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	Tisíce	0	0	0	0
A.III. REZ. FOND, NEDĚL. FOND A OST. FONDY ZE ZISKU	Tisíce	57	48	35	34
A.III. 1. Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	Tisíce	20	20	20	20
A.III. 2. Statutární a ostatní fondy	Tisíce	37	28	15	14
A.IV. VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ MINULÝCH LET	Tisíce	2 825	2 952	5 467	8 813
A.IV. 1. Nerozdělený zisk minulých let	Tisíce	2 825	2 952	5 467	8 813
A.IV. 2. Neuhrazená ztráta minulých let	Tisíce	0	0	0	0
A.V. VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ BĚŽNÉHO ÚČ. OBDOBÍ	Tisíce	733	2 515	3 346	1 990
B. CIZÍ ZDROJE	Tisíce	3 090	5 955	8 005	5 372
B.I. REZERVY	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 1. Rezervy podle zvláštních právních předpisů	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 2. Rezerva na důchody a podobné závazky	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 3. Rezerva na daň z příjmů	Tisíce	0	0	0	0
B.I. 4. Ostatní rezervy	Tisíce	0	0	0	0
B.II. DLOUHODOBÉ ZÁVAZKY	Tisíce	4	3	147	456
B.II. 1. Závazky z obchodních vztahů	Tisíce	3	3	6	3
B.II. 2. Závazky - ovládající a řídící osoba	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 3. Závazky - podstatný vliv	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 4. Závazky ke společníkům, čl. dr. a k úč. sdružení	Tisíce	0	0	141	453

B.II. 5. Dlouhodobé přijaté zálohy	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 6. Vydané dluhopisy	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 7. Dlouhodobé směnky k úhradě	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 8. Dohadné účty pasivní	Tisíce	0	0	0	0
B.II. 9. Jiné závazky	Tisíce	1	0	0	0
B.II. 10. Odložený daňový závazek	Tisíce	0	0	0	0
B.III. KRÁTKODOBÉ ZÁVAZKY	Tisíce	3 086	5 952	7 858	4 916
B.III. 1. Závazky z obchodních vztahů	Tisíce	2 583	4 737	6 185	4 264
B.III. 2. Závazky - ovládající a řídící osoba	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 3. Závazky - podstatný vliv	Tisíce	0	0	0	0
B.III. 4. Závazky ke společníkům, čl. dr. a k úč. sdružení	Tisíce	75	98	88	59
B.III. 5. Závazky k zaměstnancům	Tisíce	131	131	174	119
B.III. 6. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdr. pojištění	Tisíce	119	142	150	114
B.III. 7. Stát - daňové závazky a dotace	Tisíce	26	570	985	230
B.III. 8. Krátkodobé přijaté zálohy	Tisíce	94	204	164	69
B.III. 9. Vydané dluhopisy	Tisíce	0	0	0	0
B.III.10. Dohadné účty pasivní	Tisíce	45	43	55	0
B.III.11. Jiné závazky	Tisíce	13	28	57	60
B.IV. BANKOVNÍ ÚVĚRY A VÝPOMOCI	Tisíce	0	0	0	0
B.IV.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	Tisíce	0	0	0	0
B.IV.2. Krátkodobé bankovní úvěry	Tisíce	0	0	0	0
B.IV.3. Krátkodobé finanční výpomoci	Tisíce	0	0	0	0
C.I. ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	Tisíce	97	101	744	101
C.I. 1. Výdaje příštích období	Tisíce	97	101	744	101
C.I. 2. Výnosy příštích období	Tisíce	0	0	0	0

PŘÍLOHA III VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

Název položky	Jednotky	HK 12/2009 (12)	HK 12/2010 (12)	HK 12/2011 (12)	HP 12/2012 (12)
I. Tržby za prodej zboží	Tisíce	13 043	22 013	25 462	16 248
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	Tisíce	8 904	14 619	17 533	11 765
OBCHODNÍ MARŽE	Tisíce	4 139	7 394	7 930	4 483
II. Výkony	Tisíce	6 323	8 197	11 461	12 349
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	Tisíce	6 323	8 197	11 461	12 349
II.2. Změna stavu zásob vlastní činnosti	Tisíce	0	0	0	0
II.3. Aktivace	Tisíce	0	0	0	0
B. Výkonová spotřeba	Tisíce	5 532	7 834	10 449	10 419
B.1. Spotřeba materiálu a energie	Tisíce	2 662	4 014	4 328	6 035
B.2. Služby	Tisíce	2 870	3 820	6 121	4 384
PŘIDANÁ HODNOTA	Tisíce	4 930	7 758	8 941	6 413
C. Osobní náklady	Tisíce	3 834	4 461	4 501	4 437
C.1. Mzdové náklady	Tisíce	2 797	3 244	3 277	3 202
C.2. Odměny členům orgánů společnosti a družstva	Tisíce	0	0	0	0
C.3. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	Tisíce	910	1 086	1 088	1 086
C.4. Sociální náklady	Tisíce	128	131	137	149
D. Daně a poplatky	Tisíce	13	11	18	11
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	Tisíce	122	179	280	286
III. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	Tisíce	0	0	753	389
III.1. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	Tisíce	0	0	0	12
III.2. Tržby z prodeje materiálu	Tisíce	0	0	753	377
F. Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku a materiálu	Tisíce	0	0	579	12
F.1. Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku	Tisíce	0	0	0	12
F.2. Prodaný materiál	Tisíce	0	0	579	0
G. Změna stavu rezerv a opr. pol. v prov. obl. a kompl. nákl. př. obd.	Tisíce	31	-20	46	0
IV. Ostatní provozní výnosy	Tisíce	48	4	14	285
H. Ostatní provozní náklady	Tisíce	122	121	124	306
V. Převod provozních výnosů	Tisíce	0	0	0	0
I. Převod provozních nákladů	Tisíce	0	0	0	0
PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	Tisíce	856	3 010	4 160	2 036

VI. Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	Tisíce	0	0	0	0
J. Prodané cenné papíry a podíly	Tisíce	0	0	0	0
VII. Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	Tisíce	0	0	0	0
VII.1. Výnosy z podílů v ovl. a říz. os. a v úč. j. pod podst. vlivem	Tisíce	0	0	0	0
VII.2. Výnosy z ostatních dlouhodobých CP a podílů	Tisíce	0	0	0	0
VII.3. Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	Tisíce	0	0	0	0
VIII. Výnosy z krátkodobého finančního majetku	Tisíce	0	0	0	0
K. Náklady z finančního majetku	Tisíce	0	0	0	0
IX. Výnosy z přecenění CP a derivátů	Tisíce	0	0	0	0
L. Náklady z přecenění CP a derivátů	Tisíce	0	0	0	0
M. Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	Tisíce	0	0	0	0
X. Výnosové úroky	Tisíce	2	3	17	14
N. Nákladové úroky	Tisíce	0	0	0	0
XI. Ostatní finanční výnosy	Tisíce	83	121	17	3
O. Ostatní finanční náklady	Tisíce	40	37	63	62
XII. Převod finančních výnosů	Tisíce	0	0	0	0
P. Převod finančních nákladů	Tisíce	0	0	0	0
FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	Tisíce	44	87	-29	-45
Q. Daň z příjmů za běžnou činnost	Tisíce	168	582	785	0
Q. 1. splatná	Tisíce	168	582	785	0
Q. 2. odložená	Tisíce	0	0	0	0
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	Tisíce	733	2 515	3 346	1 990
XIII. Mimořádné výnosy	Tisíce	0	0	0	0
R. Mimořádné náklady	Tisíce	0	0	0	0
S. Daň z příjmů z mimořádné činnosti	Tisíce	0	0	0	0
S. 1. splatná	Tisíce	0	0	0	0
S. 2. odložená	Tisíce	0	0	0	0
MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	Tisíce	0	0	0	0
T. Převod podílu na VH společníkům (+/-)	Tisíce	0	0	0	0
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ (+/-)	Tisíce	733	2 515	3 346	1 990
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ PŘED ZDANĚNÍM (+/-)	Tisíce	901	3 096	4 131	1 990

**PŘÍLOHA IV HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA TABULKY 2
V ABSOLUTNÍCH HODNOTÁCH**

Název položky	HK 12/201 0 (12)	HK 12/201 1 (12)	HP 12/201 2 (12)
AKTIVA CELKEM	4770	6025	-1287
B. Dlouhodobý majetek	143	3801	4393
B. II. Dlouhodobý hmotný majetek	143	3801	4393
B. II. 1. Pozemky	0	3101	115
B. II. 3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	161	282	114
B. II. 7. Nedokončené dl. majetek	-18	386	4133
C. Oběžná aktiva	4585	2178	-5634
C. I. Zásoby	56	-270	368
C. III. Krátkodobé pohledávky	2054	3186	-4000
C. IV. Krátkodobý finanční majetek	2475	-738	-2137
C. IV. 2. Účty v bankách	2674	-680	-2144
D. I. Časové rozlišení	42	46	-46
PASIVA CELKEM	4770	6025	-1287
A. Vlastní kapitál	1901	3333	1989
A. I. Základní kapitál	0	0	0
A. IV. Výsledek hospodaření minulých let	127	2515	3346
A. Výsledek hospodaření běžného účetního období	1782	831	-1356
B. Cizí zdroje	2865	2050	-2633
B. II. Dlouhodobé závazky	-1	144	309
B. III. Krátkodobé závazky	2866	1906	-2942
B. IV. Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0
C. I. Časové rozlišení	4	643	-643

**PŘÍLOHA V HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA TABULKY 3
V ABSOLUTNÍCH HODNOTÁCH**

Název položky	HK 12/201 0 (12)	HK 12/201 1 (12)	HP 12/201 2 (12)
I. Tržby za prodej zboží	8970	3449	-9214
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	5715	2914	-5768
OBCHODNÍ MARŽE	3255	536	-3447
II. Výkony	1874	3264	888
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	1874	3264	888
B. Výkonová spotřeba	2302	2615	-30
PŘIDANÁ HODNOTA	2828	1183	-2528
C. Osobní náklady	627	40	-64
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	57	101	6
PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	2154	1150	-2124
FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	43	-116	-16
Q. Daň z příjmů za běžnou činnost	414	203	-785
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ (+/-)	1782	831	-1356